



Munich Personal RePEc Archive

Institutions of Collective Housing Savings

Polterovich, Victor and Ilinskiy, Dmitry and Boltonosov, Igor
and Starkov, Oleg and Tutundzhyan, Artem and Zhikhareva,
Alina

CEMI RAS, MSE MSU, NEA, MZTA

6 June 2019

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/94348/>

MPRA Paper No. 94348, posted 06 Jun 2019 14:28 UTC

ИНСТИТУТЫ КОЛЛЕКТИВНЫХ

ЖИЛИЩНЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ

Под редакцией академика В.М. Полтеровича

Московская школа экономики

МГУ им. М. В. Ломоносова

2019

Ответственный редактор – руководитель проекта
академик *В.М. Полтерович*

Авторский коллектив

В.М. Полтерович (ЦЭМИ РАН, МШЭ МГУ) – разделы 1.1, 2.1, 2.5;

И.Ф. Болтонос (МШЭ МГУ) – раздел 2.2;

Д.Г. Ильинский (ЦЭМИ РАН) – разделы 2.4, 4, 5;

А.К. Жихарева (МШЭ МГУ) – раздел 1.5;

О.Ю. Старков (НЭА) – разделы 1.2, 1.3, 2.6, 3.1 – 3.4, 3.6.

А.А. Тутунджян (МЗТА) – разделы 1.4, 2.3, 3.5;

Аннотация

Современная российская банковская ипотека мало доступна для населения с низкими и средними доходами ввиду дороговизны жилья, высоких ставок по кредиту и жестких требований к заемщикам. Есть основания полагать, что платежеспособный спрос на ипотечные кредиты может быть увеличен путем развития институтов коллективных сбережений и кооперативов, таких как строительно-сберегательные кассы, жилищные накопительные счета, жилищные накопительные и жилищные строительные кооперативы. В настоящем исследовании проведен анализ зарубежного и отечественного опыта их становления и функционирования. Показано, что в нынешних российских условиях строительно-сберегательные кассы и жилищно-накопительные счета являются наиболее перспективным институтом, обеспечивающим аккумуляцию сбережений широких масс населения для приобретения жилья. Отмечается целесообразность развития корпоративных программ помощи сотрудникам в приобретении жилья и их сочетания со ссудно-сберегательными программами. Разработаны рекомендации по совершенствованию законодательства, направленного на формирование и совершенствование институтов коллективных сбережений.

В основе книги лежит исследование, проведенное по государственному контракту № ГК-17/235 от 13 ноября 2017 г. «Совершенствование законодательного регулирования в целях повышения доступности для населения собственного жилья, включая развитие механизмов ипотечного кредитования, строительных сберегательных касс, долевого строительства, жилищно-строительных кооперативов».

Ключевые слова: ипотека, коллективные сбережения, строительно-сберегательные кассы, жилищные накопительные счета, кооперативы, долевое строительство

Классификация JEL: D02, D14, G21.

INSTITUTIONS OF COLLECTIVE HOUSING SAVINGS

Edited by V.M. Polterovich

**Moscow School of Economics
M. V. Lomonosov Moscow State University
2019**

Editor-in-chief - Scientific Project Leader
V.M. Polterovich

Author's team:

V.M. Polterovich (CEMI RAS, Moscow State University) - Sections 1.1, 2.1, 2.5;
I.F. Boltonosov (MSE MSU) - Section 2.2;
D.G. Ilyinsky (CEMI RAS) - Sections 2.4, 4, 5;
O.Y. Starkov (NEA) - Sections 1.2, 1.3, 2.6, 3.1 - 3.4, 3.6;
A.A. Tutundzhyan (MZTA) - Sections 1.4, 2.3, 3.5;
A.K. Zhikhareva (MSE MSU) - Section 1.5.

Abstract

Modern Russian bank mortgages are not widely available to low- and middle-income households due to the high cost of housing, high interest rates and strict requirements for borrowers. There are reasons to believe that the solvent demand for mortgage loans may be increased through the development of collective savings institutions and cooperatives, such as contractual savings for housing (Bausparkassen), housing savings accounts, housing savings and housing building cooperatives. This study analyzes foreign and domestic experience of their formation and functioning. It is shown that in the current Russian conditions, Bausparkassen and housing savings accounts are the most promising institution providing accumulation of savings of the general public for the purchase of housing. It is advisable to develop corporate programs to help employees to purchase housing, and combine them with savings and loan programs. Recommendations have been developed to improve legislation aimed at establishing and improving collective savings institutions.

The book is based on the research conducted under the state contract No. GK 17/235 dated November 13, 2017. "Improvement of legislative regulation in order to increase the affordability of the population's own housing, including the development of mortgage lending mechanisms, contractual savings for housing, share building, housing building cooperatives.

Keywords: mortgage, collective savings, contractual savings for housing (Bausparkassen), housing savings accounts, cooperatives, share building

JEL classification: D02, D14, G21

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
1. ИНСТИТУТЫ АККУМУЛЯЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	10
1.1. Эволюция институтов ипотечного кредитования	10
1.2. Строительные сберегательные кассы в Германии и Австрии	14
1.3. Организация жилищных накопительных счетов во Франции	17
1.4. Долевое строительство в зарубежных странах	20
1.5. Развитие институтов ипотечного кредитования в странах с переходной экономикой	22
1.5.1. Опыт Чехии и Словакии	22
1.5.2. Опыт Польши и Венгрии	30
1.5.3. Строительные сберегательные кассы в Китае	34
1.5.4. Строительно-сберегательные кассы в Казахстане	37
2. СТАНОВЛЕНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ИНСТИТУТОВ АККУМУЛЯЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ	45
2.1. Становление ипотечных институтов в России	45
2.2. Жилищные накопительные кооперативы	49
2.2.1. Жилищно-накопительный кооператив: алгоритм функционирования	49
2.2.2. ЖНК в Башкортостане	59
2.2.3. ЖНК в Ханты-Мансийском Автономном Округе – Югре	62
2.3. Жилищные строительные кооперативы и долевое строительство в России	67
2.4. Жилищные накопительные счета	88
2.4.1. Внедрение ЖНС: идея проекта	88
2.4.2. Опыт Краснодарского края	88
2.4.3. Опыт Ростовской области	91
2.4.4. Опыт Башкортостана.	92
2.4.5. Что препятствует развитию ЖНС в России	95
2.5. Перспективы развития корпоративных программ помощи сотрудникам в приобретении жилья и их сочетания со ссудно-сберегательными программами.	96
2.6. Ссудно-сберегательные программы и ускорение экономического роста	98

3. АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ЖИЛИЩНО-НАКОПИТЕЛЬНЫХ И ЖИЛИЩНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ КООПЕРАТИВАХ, ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ И БАНКОВСКИХ ЖИЛИЩНО-НАКОПИТЕЛЬНЫХ СЧЕТАХ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ	103
3.1. Проблемы закона «О жилищных накопительных кооперативах»	103
3.2. Проблемы закона «О кредитной кооперации».	109
3.3. Анализ законодательного обеспечения функционирования жилищно-накопительных счетов в регионах России	111
3.4. К закону «О строительных сберегательных кассах».	120
3.5. Проблема совершенствования законодательства о долевом строительстве. Возможна ли реализации строительно-сберегательных институтов в форме жилищно-строительных кооперативов?	122
3.6. Предложения по совершенствованию законодательства о ссудно-сберегательных программах (общая схема предлагаемой системы ссудно-сберегательных программ ипотечного кредитования).	126
4. ПРИНЦИПЫ ПРОВЕРКИ УСТОЙЧИВОСТИ ССУДНО-СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ	143
5. БАЗОВАЯ МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ ССУДНО-СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ.	148
5.1. Описание модели	148
5.2. Линейки тарифных планов и стимулирование перехода к рыночным ипотечным институтам.	155
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	165
ЛИТЕРАТУРА	168

ВВЕДЕНИЕ

Ключевые задачи по обеспечению населения России жильем были поставлены в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года №600 "О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг." Указ предусматривал создание в 2012 г. ипотечно-накопительной системы с государственной поддержкой за счет средств федерального бюджета. Была поставлена задача добиться того, чтобы к 2018 г. средний уровень процентной ставки по ипотечному жилищному кредиту не превышал индекс потребительских цен более чем на 2,2 процентных пункта. Кроме того, одной из сформулированных в Указе целей является снижение стоимости квадратного метра жилья на 20 процентов за счет увеличения строительства жилья экономического класса. Чтобы обеспечить выполнение Указа, была утверждена Государственная программа Российской Федерации "Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации". Однако ипотечно-накопительная система не создана до сих пор. При этом последовавшие недавно изменения Государственной программы (исключение из нее программы «Жилье для российской семьи») и анализ текущих тенденций ставят под сомнение возможность выполнения упомянутых выше задач. Несмотря на рост количества и объема выданных ипотечных кредитов в 2016-2017 г., мы все еще не вышли на уровень 2014 г. Количество и объем кредитов, выданных в 2016 г., были почти на 18% меньше, чем в 2014 (см.

Таблица 1.). Согласно данным Банка России за восемь месяцев 2017 г. было выдано 600 тыс. кредитов, а это означает, что за год будет выдано немногим более 800 тыс.; значит, мы и в текущем году не выйдем на уровень трехлетней давности. Россия по уровню развития ипотеки отстает не только от западных, но и от большинства восточноевропейских стран. Так, в Чехии в 2016 г. ипотечные кредиты получили 112 тыс. человек¹, всего лишь в 7 раз меньше, чем в России, при том что население России больше почти в 14 раз. Неразвитость ипотечных институтов сдерживает темпы роста строительства и всего народного хозяйства. Таким образом, тема настоящей экспертно-аналитической работы является в высшей степени актуальной.

¹ См. <http://www.radio.cz/ru/rubrika/novosti/2016-god-stal-rekordnym-v-chr-po-kolichestvu-vydannyx-ipotechnyx-kreditov>

Таблица 1. Ипотека в России 2014 – 2016. Данные о выдаче ипотечных кредитов в РФ

	2014	2015	2016	Изменение к 2015 году, %	Изменение к 2014 году, %
Количество кредитов, ед.	923 945	608 173	759 869	24,94	-17,76
Объем выдачи, млн. руб.	1 576 680	998 088	1 296 164	29,86	-17,79
Средневзвешенная ставка, %	12,37	13,44	12,62	-6,10	2,02
Средняя сумма кредита, млн. руб.	1,706	1,64	1,705	3,94	-0,04
Средневзвешенный срок, мес.	178,1	174,1	182	4,54	2,19

Источник: ЦБ РФ за одиннадцать месяцев года на 01 декабря 2014 года:
<http://www.metrium.ru/news/detail/metrium-grupp-itogi-2016-goda-na-rynke-ipoteki/>

Настоящая работа представляет собой комплексное аналитическое исследование путей повышения доступности жилья для населения России, включающее разработку рекомендаций по совершенствованию законодательства, направленного на формирование и эффективное функционирование институтов, обеспечивающих аккумуляцию сбережений населения для приобретения жилья и государственную поддержку приобретения жилья гражданами с низкими и средними доходами. Для таких граждан современная российская банковская ипотека недоступна из-за высоких ставок по кредиту и жестких требований к заемщикам, многие из которых не имеют кредитных историй и нередко не могут предъявить справки об истинных доходах. Их доступ к ипотеке в наших условиях определяется степенью развития институтов коллективных сбережений и кооперативов. К числу таких институтов относятся строительно-сберегательные кассы (ССК), жилищные накопительные (ссудно-сберегательные) счета (ЖНС), жилищно-накопительные и жилищно-строительные кооперативы (ЖНК И ЖСК), механизм долевого строительства (ДС). В основном их рассмотрению посвящено настоящее исследование.

Ниже будет показана целесообразность формирования в России ССК и развития ЖНС, существующих пока лишь в трех регионах России. Эти институты предусматривают регулярную государственную поддержку вкладчиков – премию на стройсбережения. Ее целесообразно уплачивать из федерального бюджета, используя также региональные бюджеты как возможный источник, а в некоторых случаях - и прибыль крупных корпораций при сочетании корпоративных программ помощи сотрудникам в приобретении жилья и региональных ссудно-сберегательных институтов (ССК и ЖНС). Будет также продемонстрировано, что ЖНК и ЖСК имеют ограниченные возможности для дальнейшего

развития и что доленое строительство целесообразно сочетать с механизмами проектного финансирования.

Исследование включает пять разделов. В первом разделе анализируется опыт развития ипотечных институтов в развитых и в бывших социалистических странах. Второй раздел посвящен исследованию процессов становления и функционирования институтов аккумуляции сбережений населения в России, причем главное внимание уделяется институтам коллективных сбережений. Приведен расчет, показывающий, что развитие ссудно-сберегательных программ (ССП) может увеличить темп роста ВВП на 0,2-0,3 процентных пункта. В третьем разделе дается анализ российского законодательства об институтах коллективных сбережений и кооперативах и формулируются предложения по его совершенствованию. В четвертом разделе описаны принципы проверки устойчивости СПП, а в пятом приведена базовая математическая модель для такой проверки; обсуждается также методология построения линеек (наборов) тарифных планов, позволяющая увеличить эффективность СПП и стимулировать переход к рыночным ипотечным институтам. В заключении подчеркнуты главные выводы из настоящего исследования и намечены направления дальнейшей работы.

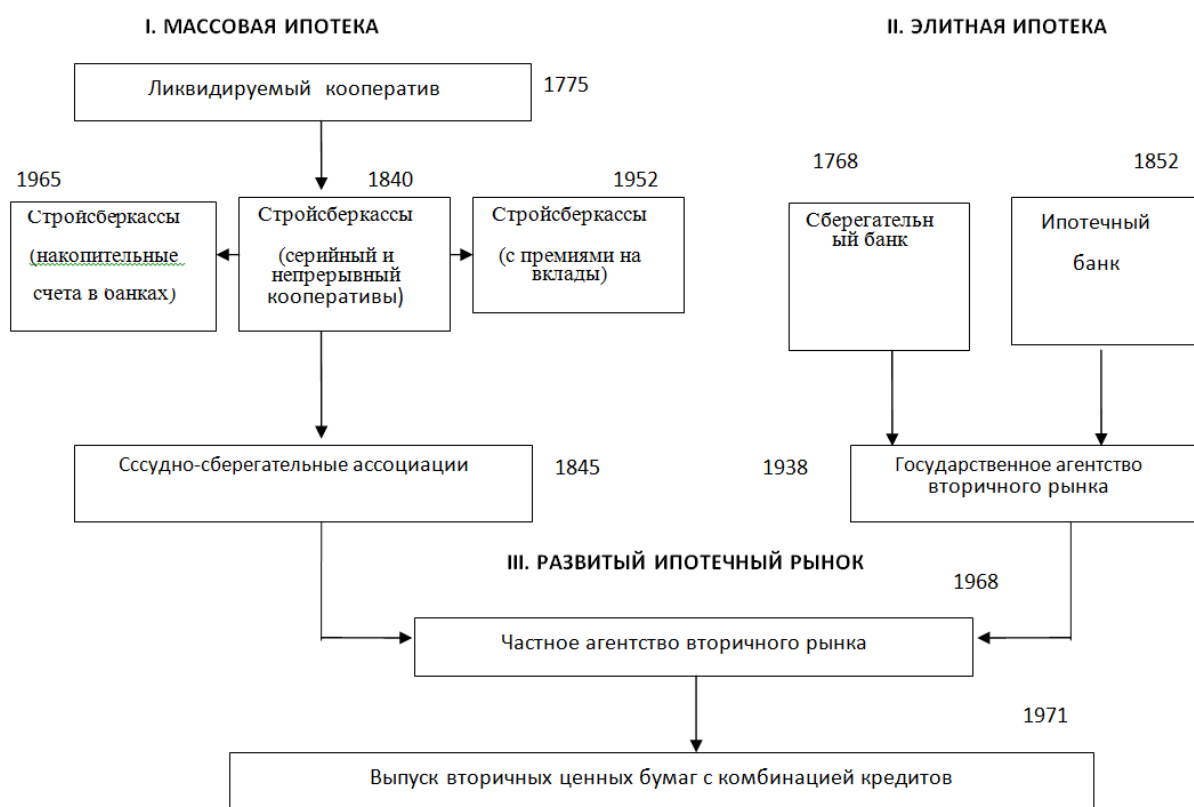
1. ИНСТИТУТЫ АККУМУЛЯЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

1.1. Эволюция институтов ипотечного кредитования

Для того чтобы совершенствовать ипотечные институты в России, необходимо понимать, как они эволюционировали в странах, обладающих сейчас более высоким уровнем благосостояния и массовой культуры. Исследования показывают, что догоняющим странам целесообразно ориентироваться на те же самые этапы эволюции, которые, впрочем, удастся пройти за более короткое время. Попытки использовать самые передовые институты в недостаточно развитой институциональной и культурной среде, как правило, терпят неудачу.

В настоящем разделе мы вкратце опишем эволюцию ипотечных институтов. Развитие шло одновременно по двум направлениям: совершенствовались институты массовой и элитной ипотеки (см. Рис.1).

Рис.1. Эволюция ипотечных институтов



Источник: Полтерович В.М., Старков О.Ю. Поэтапное формирование массовой ипотеки и рынка жилья. В кн.: Полтерович В.М. (отв. ред.) Стратегия модернизации российской экономики – Спб.: Алетейя, 2010

Становление массовой ипотеки началось со ссудно-сберегательных институтов, к числу которых относятся жилищно-накопительные кооперативы и стройсберкассы. В рамках самого примитивного варианта такого института, ликвидируемого кооператива, участники накапливают средства до тех пор, пока их сумма не станет достаточной для приобретения жилья одному из участников. Этот участник, выбираемый по определенному правилу (например, по жребию) выплачивает кооперативу долг. Далее процесс повторяется до тех пор, пока все члены кооператива не получают квартиры, после чего он распускается. За счет коллективных сбережений существенно сокращается средний срок получения жилья.

Другой вариант коллективных сбережений возникает, если участники накапливают средства на строительство многоквартирного дома и заселяют его одновременно. Такие кооперативы (которые в России называются жилищными строительными) появились значительно позже, как и сами многоквартирные дома.

Появление ликвидируемых кооперативов в Европе (в Англии) датируется 1775 годом. Менеджеры кооператива могут последовательно обслуживать разные группы участников или даже принимать новых участников непрерывно, оговаривая с каждым программу накопления и кредитования. Так возникли серийный и непрерывный кооперативы. Последний по существу представляет собой строительно-сберегательную кассу (ССК), отличаясь от современных ССК лишь отсутствием премий на стройсбережения вкладчиков. Отметим, что в России подобный институт, развившийся в начале 1990-х годов, получил название жилищного накопительного кооператива.

Премия на сбережения вкладчиков была впервые введена в Германии в 1952 г. Позднее ССК распространились в Австрии и в ряде других стран.

Следует отметить важную особенность ССК. Они предусматривают наличие так называемых «друзей вкладчиков» - участников, которые после выполнения плана накопления по тем или иным причинам отказываются от кредита. Друзьям вкладчиков выдается вся сумма накоплений, включая сумму премии на сбережения. Друзья вкладчиков (если их число не слишком велико) играют важную роль: на промежуточных этапах их сбережения пополняют кредитную массу, увеличивая возможности выдачи кредита другим вкладчикам. Тех, кто систематически нарушает план накоплений, исключают из ССК, возвращая им накопленные средства, но премия на сбережения им не выдается, а возвращается в бюджет.

В послевоенной Германии система ССК совмещалась с относительно дешевым, нередко дотируемым строительством жилья, которое предлагалось участникам ЖСК, получившим кредиты. Эта практика распространилась и в других странах.

ССК смогли стать массовым ипотечным институтом благодаря узкой специализации и встроенному механизму контроля, основанному на достаточно длительном периоде накопления. Тем самым кроме основной задачи – снабжения жильем граждан с невысокими доходами - решаются три дополнительных крайне важных задачи.

Во-первых, отсекаются вкладчики, не выполнявшие план ежемесячного пополнения вклада; благодаря этому право на кредит получают потенциально надежные заемщики. Такой механизм необходим в силу отсутствия у большинства населения кредитных историй (поскольку граждане ранее не имели возможности брать долгосрочные кредиты) и ненадежности документов о доходах.

Во-вторых, успешные участники ССК в результате «зарабатывают» кредитные истории, становясь тем самым привлекательными заемщиками и для коммерческой ипотеки.

В-третьих, ССК способствуют совершенствованию сберегательной культуры населения, «приучая» граждан к регулярному накоплению.

Таким образом, ССК создают возможность для развития коммерческой ипотеки и по мере повышения благосостояния населения преобразуются в более совершенные институты - ссудно-сберегательные ассоциации, где получение кредита уже не связано с длительным периодом накопления. Ссудно-сберегательные ассоциации появились еще в середине 19-го века, но в течение длительного времени не играли значительной роли. Они представляли собой специализированные банки, занимавшиеся ипотечным кредитованием покупателей земли и жилья. Со временем сфера разрешенной им деятельности расширялась, и в настоящее время они мало отличаются от универсальных банков.

Еще раз подчеркнем, поскольку это важно для дальнейшего: преимущество ССК перед другими ипотечными институтами состоит в том, что они способны функционировать в недостаточно развитой институциональной среде, в условиях, когда отношение доходов большинства граждан к стоимости жилья является низким. При этом вкладчикам для покупки жилья необходимо накапливать средства в течение длительного времени. Не случайно ССК получили особое развитие в Германии и Австрии, экономика которых была разрушена в результате Второй Мировой войны. Продолжая существовать до сих пор, германские и австрийские ССК занимаются выдачей небольших кредитов на ремонт жилья и, кроме того, участвуют в качестве акционеров в ССК стран Восточной Европы.

Следует отметить еще один вариант ссудно-сберегательной программы: банковские ссудно-сберегательные счета, появившиеся во Франции в 1965 г. В России они получили название жилищно-накопительных. Этот вид ССП будет подробно рассмотрен в последующих разделах настоящей работы.

В сберегательных банках ипотечные программы появились даже несколько раньше, чем ликвидируемые кооперативы. Банки выдавали ипотечные кредиты лишь представителям элиты под залог собственности. К числу элитных институтов первоначально относились и специализированные ипотечные банки, заключающие договора на выдачу кредитов и привлекающие для этой цели сторонних инвесторов.

В 1938 г. в США появилось первое государственное агентство вторичного рынка Fannie Mae. Через него правительство, стремясь оживить ипотечный рынок, страдавший от Великой депрессии, дотировало кредиты, выдаваемые ссудно-сберегательными ассоциациями по ставкам ниже рыночных. В 1968 г. Fannie Mae стало частным, но из него выделилось агентство Ginnie Mae, оставшееся в государственной собственности. В 1970 г. появилось еще одно государственное агентство – Freddie Mac, выкупавшее рыночные кредиты. В 1971 г. был сделан важный шаг, существенно повысивший масштабы и эффективность американского ипотечного рынка: агентства стали продавать производные ценные бумаги, обеспеченные пулами закладных. Позднее появились агентства для секьюритизации кредитов, создававшиеся ссудно-сберегательными ассоциациями и коммерческими банками. Со временем вторичный рынок приобрел в США доминирующее значение. Появился он и в Европе, прежде всего в Великобритании, хотя со сдвигом во времени и в меньших масштабах.

Наличие агентств вторичного рынка не спасло ипотечный рынок США от масштабного финансового кризиса, разразившегося в 2007 г. и затронувшего все мировые финансовые рынки. Сами Fannie Mae и Freddie Mac стали источниками лопнувшего пузыря, возникшего вследствие недостаточного контроля платежеспособности заемщиков. Fannie Mae было взято государством под контроль. Государственные расходы на поддержку обеих агентств составили 190 млрд. долларов². В результате они снова стали прибыльными и к 2017 г. контролируют или гарантируют примерно половину всего объема ипотечного кредитования в США. При этом примерно 90% новых ипотечных кредитов гарантируются федеральными агентствами.

Подчеркнем два главных вывода из проведенного анализа. Во-первых, рынок ипотеки должен быть предметом постоянного внимания и поддержки со стороны государства. Во-вторых, формирование массовой ипотеки требует ипотечных институтов, адекватных уровню развития страны. В последующих разделах оба вывода будут подтверждены многочисленными фактами.

² См., например, <http://www.interfax.ru/business/550387>

1.2. Строительные сберегательные кассы в Германии и Австрии

Законодательство Германии и Австрии, регулирующее строительные сберегательные кассы, имеет следующую структуру. Обязательные правовые акты включают четыре закона ФРГ. Закон о кредитной деятельности описывает общие положения по контролю над деятельностью кредитного учреждения. Закон о строительных сберегательных кассах содержит специализированные положения о деятельности стройсберкасс, отличающих их от иных кредитных учреждений: юридическая форма собственности, разрешенные виды операций, правовые основы для общих положений о ведении коммерческой деятельности и заключении строительных сберегательных договоров, целевое использование стройсберсредств для жилищного финансирования, обеспечение строительной сберегательной ссуды, аудит и контроль.

Положение о строительных сберегательных кассах устанавливает максимальный объем инвестиций из имеющихся в распоряжении средств и условия предоставления кредитов.

В законе о потребительской кооперации закреплены гарантии предоставления вкладчику всей необходимой информации об обязательствах, которые он берет на себя при получении кредита.

Для каждой стройсберкассы надзорным органом – Федеральной службой надзора за кредитными учреждениями – утверждаются общие условия заключения строительных сберегательных договоров и общие условия ведения коммерческой деятельности. Первый документ определяет порядок взаимодействия с вкладчиками на стадии накопления сбережений и получения ссуды, а второй - основы деятельности стройсберкассы с учетом ее кредитной специфики, а также математическое обоснование для расчетов тарифов, предлагаемых стройсберкассой.

Документы, не требующие утверждения, включают строительный сберегательный договор и кредитное соглашение с потребителем. Первый документ оговаривает порядок заключения договоров между ССК и вкладчиком, опираясь на Общие условия заключения строительных сберегательных договоров. Наконец, ССК может заключать кредитные договоры на рынке (вне коллектива вкладчиков).

Перед Второй мировой войной государство предоставляло налоговые льготы вкладчикам на взносы в стройсберкассы, а начиная с 1952 года был принят закон о государственных премиях на накопления – вначале в виде общей премии на приобретение жилья, а потом еще и как дополнительная премия на сберегательные накопления лиц, работающих по найму.

«На Западе требования к лицензированию ССК весьма высоки, поэтому в отличие от России, где могут быть созданы сотни мелких кооперативов, дотации направляются в небольшое количество крупных стройсберкасс. Менеджмент и контроль над деятельностью стройсберкасс осуществляется иными способами. Контракты, предлагаемые стройсберкассами, отличаются от кооперативных контрактов ненулевыми процентными ставками по кредитам и депозитам. Маржа является основным источником прибыли владельцев ССК. Увеличение числа участников в ССК увеличивает объем доступных средств на административные расходы и позволяет нанимать более квалифицированных менеджеров, у которых быстро появляются навыки и опыт управления деятельностью стройсберкасс.

Частные стройсберкассы принадлежат внешним инвесторам (крупнейшим банкам или страховым компаниям) и являются акционерными обществами либо обществами с ограниченной ответственностью³. В акционерных обществах формы текущей отчетности более разработаны, чем в кооперативах. Представители банков входят в советы директоров стройсберкасс, что позволяет им осуществлять эффективный контроль над менеджментом. Высокая репутация ССК облегчает их клиентам получение дополнительных кредитов как от материнских банков, так и от инвесторов, не являющихся собственниками касс. Система частных ССК распространена в Германии, где они составляют две трети рынка стройсбережений.» (Полтерович, Старков (2005, с. 49-50))

Крупнейшая частная строительная сберкасса «Швебиш Халл» («Schwäbisch Hall») тесно связана с кооперативным сектором хозяйства и располагает вместе с «Народными банками» и банками «Райффайзен» («Volks- und Raiffeisenbanken») солидной базой для своей деятельности по информированию людей и привлечению новых клиентов.

«Типичный член ССК должен накопить 25 процентов от стоимости жилья, чтобы получить кредит объемом 25 процентов от стоимости в стройсберкассе и еще 50 процентов – в ипотечном или сберегательном банке. В 1983 году доля немецких стройсберкасс в жилищных кредитах составляла 19 процентов, ипотечных банков – 28, сберегательных банков – 24 процента.

Общественные стройсберкассы учреждаются региональными и городскими властями или региональными сберегательными банками и находятся в собственности проживающих на их территории граждан, несущих солидарную ограниченную ответственность по внешним

³ Частные стройсберкассы были созданы первыми. Они были образованы из кооперативов и стали работать с ипотечными банками. Общественные ССК создавались позже сберегательными банками, которые в свою очередь принадлежали общественным универсальным банкам, контролировавшимися территориальными властями.

обязательствам ССК. Территориальные администрации назначают менеджеров ССК и контролируют их работу.» (Полтерович, Старков (2005, с. 50))

Региональные строительные сберегательные кассы не конкурируют друг с другом – в отличие от частных строительных сберегательных касс, деятельностью которых охватывается вся территория Германии.

Четыре региональные строительные сберегательные кассы являются не самостоятельными учреждениями, а обособленными направлениями деятельности региональных сберегательных банков. Их имущество и операции учитываются в бухгалтерских книгах отдельно от соответствующих материнских финансовых институтов. Такая организация является аналогом системы жилищно-накопительных счетов в Франции.

«В Австрии стройсберкассы пользуются более широкой поддержкой властей, чем в Германии. Заемщик накапливает сумму, равную 40 процентам от стоимости приобретаемого дома, после этого он получает право на кредит в размере 60 процентов от стоимости жилья. Чтобы сократить временной разрыв между получением права на кредит и получением самого кредита, австрийские стройсберкассy в отличие от немецких могут заимствовать из сторонних источников. Обычно кредит ССК комбинируется с льготным займом городских властей. В 1980 году австрийские стройсберкассy выдавали 44 процента от всех жилищных кредитов, местные власти – 29, банки – 26 процентов.

Помимо корпоративного контроля, необходим государственный надзор над финансовой устойчивостью коллективных сбережений. Немецкое законодательство предусматривает несколько уровней контроля. Федеральная служба по финансовому надзору выдает лицензии и одобряет весьма детализированные Общие правила заключения строительно-сберегательных контрактов и Общие правила коммерческой деятельности каждой ССК⁴. Изменения принятых правил допускаются только с согласия Федеральной службы, которая также проводит периодические проверки их исполнения и может потребовать увольнения менеджеров за нарушения. Для каждой стройсберкассы Федеральная служба назначает уполномоченное лицо, которое рассматривает претензии граждан к ССК во внесудебном порядке. Центральный банк контролирует выполнение стройсберкассой нормативов финансовой ликвидности. Поскольку ССК является специализированной, а потому более надежной организацией, нежели универсальный банк, ее финансовые и резервные нормативы снижены, что позволяет оказывать

⁴ Правила контрактов являются составной частью ССК-договоров. Они регулируют тарифные планы, назначение ставок по депозитам и кредитам, присвоение рейтинга, виды залога, уступку прав по контрактам, рост объема кредитов. Правила коммерческой деятельности определяют принципы управления периодом ожидания, комбинирования финансовых источников и распределения накопленных фондов, устанавливают рамки кредитной и инвестиционной политики, описывают калькуляцию стоимости жилья и процедуры возврата депозитных платежей.

услуги населению по более низким расценкам. Министерство финансов осуществляет проверки правильности начисления премии на сбережения участников стройсберкасс.

В немецких стройсберкассах получение премии обусловлено выполнением плана ежемесячных взносов, как правило, в размере 0,4-0,6 процентов от суммы контракта в течение 7-10 лет.

Длительность процесса сбережений позволяет повысить культуру сберегательного поведения, привить навыки планирования семейного бюджета и выявить материальные возможности будущего должника, уровень его добросовестности и способность к самодисциплине.

Участники большинства сройсберкасс, получившие право на кредит, не обязаны его брать; они могут выйти из ССК, изъяв свой вклад, включая премию. Благодаря этой возможности хранение денег в стройсберкассах оказывается достаточно выгодным даже для тех, кто не собирается приобретать жилье. Именно этим объясняется громадный успех стройсберкасс у средне- и низкодходных слоев населения Восточной Европы.» (Полтерович, Старков (2005, с. 51))

1.3. Организация жилищных накопительных счетов во Франции⁵

Во Франции после войны правительство стремилось снизить рыночные ставки по жилищным кредитам, удлинить срок кредитования, сократить расходы бюджета и направить ресурсы на строительство нового жилья для массы заемщиков со средними доходами. Для реформы ипотеки был выбран институт коллективных стройсбережений. Однако, в отличие от послевоенной Германии, Франция к 1965 г. уже обладала развитой банковской системой, которая пользовалась доверием вкладчиком. Поэтому стратегия французского правительства заключалась в экономии капитальных затрат при создании нового института. Стройсбердеятельность была организована в виде жилищных накопительных счетов (ЖНС, иногда их называют также жилищными сберегательными счетами или спецсчетами) рамках действующих универсальных банков.

Спецсчета во Франции были учреждены в 1965 г. законом, устанавливающим порядок функционирования жилищных накопительных счетов, ставки по сбережениям и кредитам, порядок начисления государственной премии на сбережения, управление и контроль за операциями по счетам. Спецсчета были двух типов.

⁵ Данный раздел является переработанным изложением Приложения 5 из Полтерович, Старков (2010, с. 350-353)

Первый вид был учрежден в 1965 г. Это был накопительный текущий счет до востребования со свободным графиком внесения средств. Минимальный срок хранения денег равнялся 18 месяцам, сумма депозита была ограничена сверху в размере 60 тыс. франков, ставка по депозиту изначально была низкая 2%. Премия равнялась сумме процентов по депозиту (то есть 2% от вклада) и выдавалась только тем, кто пользовался кредитом. Эта схема не получила распространения.

В 1969 г. возник второй вид жилищного накопительного счета – сберегательный план. В этой схеме ставка по депозиту была повышена до 4% (с премией доходность составляла 8%), ставка по кредиту равнялась депозитной. Срок накопления был увеличен до 4 лет с обязательным графиком регулярных взносов. После окончания срока вкладчик мог снять вклад вместе с премией и отказаться от кредита.

По соглашению с государством о ведении счетов и планов банки имели право вкладывать сбережения в три актива: жилищные кредиты на условиях, регулируемых государством жилье (72% в 1972 г.); облигации, обеспеченные такими кредитами (19,5%); облигации Ипотечного банка Франции (8,5%). Таким образом, спецсчета служили, главным образом, для финансирования регулируемых кредитов.

Основная доля сбережений по спецсчетам принадлежала крупнейшим государственным сберегательным банкам. За счет спецсчетов госбанки в 1982 г. выдали 77% регулируемых кредитов и 62% коммерческих (включая контрактные займы по спецсчетам).

Алгоритм жилищных накопительных счетов отличался от немецкой модели стройсбережений. Основные отличия французского механизма состояли в следующем.

Премия на сбережения была равна сумме процентов по депозиту. В Германии доля премии в ставке доходности вклада была в 3-4 раза больше суммы процентов по депозиту. Чем ниже премия, тем выше должна быть депозитная ставка и, соответственно, ставка по спецкредиту. Стремление сделать кредитную ставку доступной для населения привело к установлению нулевой прибыли по спецкредитам и установлению кредитной комиссии в размере 1-1,5%. Но при такой комиссии банки теряют интерес к спецсчетам.

Разрешены кредиты не вкладчикам спецсчетов, параметры этих кредитов регулируются государством и являются более льготными, чем рыночные. Эта мера должна была повысить прибыльность схемы и снизить конфликт интересов по использованию пула сбережений в рамках банка. Однако предложение льготных кредитов, право на которые не нужно зарабатывать длительным накоплением, снижает стимулы населения приобретать кредитную историю в строительной сберегательной схеме. Эта мера выгодна прежде всего состоятельным вкладчикам.

Отсутствует очередь на получение спецкредитов по счетам. Банк обязан немедленно выдать кредит всем вкладчикам, получившим на него право после окончания накопления. Балансировка ликвидности удорожает схему. Она осуществляется за счет подходящего удлинения накопительного периода, внешних заимствований и большой доли «друзей» вкладчиков.

Ограничение государством верхних пределов депозитов и кредитов по спецсчетам, а также цен покупаемого вкладчиками жилья. Эти меры были направлены на достижение социальной адресности бюджетных премий, но на практике эта цель не была достигнута. Потребитель не мог получить достаточно дешевых средств из системы ЖНС из-за низкого уровня премий и вынужден был прибегать к заимствованию основной доли средств для покупки жилья из других источников. Массовый потребитель с невысокими доходами не мог воспользоваться этой схемой. Для обеспечения основных слоев населения государству приходилось субсидировать коммерческие кредиты. При этом дизайн спецсчетов не менялся.

После введения сберегательных планов в течение 6 лет наблюдался бум сбережений. Около 50% вкладчиков планов составляли «друзья», которые заключали контракт, не слишком нуждаясь в льготном кредите. За счет спецсчетов кредитовались не вкладчики, а любые заемщики, подходящие под условия регулирования. Таким образом, спецсчета не выполняли своей функции: вместо приучения массовых слоев заемщиков к дисциплинированному накоплению схема использовалась для финансирования потребителей из верхних слоев общества.

Накопленный к 1982 г. во Франции объем жилищных кредитов имел следующую структуру. Около 72% ипотечных займов населению выдавалось кредиторами на условиях, устанавливаемых государством в обмен на ту или иную форму поддержки. В том числе около 40% составляли регулируемые займы, которые выдавали банки за счет спецсчетов. Контрактные кредиты по ЖНС составляли около 14,5%. Значит, совокупно спецсчета обеспечили 54,5% от объема действующих кредитов. Оставшиеся около 17% составили займы с субсидией процентной ставки и начального взноса. И лишь 28% от объема действующих кредитов было выдано на коммерческих условиях.

К концу 1992 г. во Франции насчитывалось 19,5 млн. действующих контрактов по планам - более 1 счета на трех жителей Франции. Немецкая система к концу 1993 г. включала 21 млн. действующих контрактов (35% от населения западной Германии). Таким образом, доли населения, охваченные контрактами, были примерно одинаковыми. В обеих странах действующие депозиты систематически превышали действующий объем кредитов (Lea, Renaud

(1995, p. 24-25))⁶. Однако по объему кредитования Франция сильно отстала от Германии. В 1982 г. во Франции объем действующих жилищных кредитов населению и фирмам в ВВП составлял около 24% (из них 16% - населению). В Германии в 1983 г. аналогичное соотношение было около 34% (Boleat, 1985, pp.165, 193)⁷. Спустя 10 лет в 1992 г. задолженность по жилищным кредитам у населения составляла во Франции 21% от ВВП, а в Германии -38%. В 2006 г. этот показатель достиг во Франции лишь 32%, тогда как в Германии – 51% (European housing review (2009, p.12)).

Несмотря на то, что в послевоенные годы Франция превосходила ФРГ по уровню душевого ВВП, по уровню снабжения населения жильем Западная Германия существенно опережала Францию: в 2002 г. гражданин западных земель Германии в среднем располагал 42,8 квадратными метрами жилья, в то время как француз – только 37,5 метрами. Результат Франции оказался равен уровню обеспеченности жителя из Восточной Германии, который располагал 36,2 квадратными метрами (Housing statistics in the European Union 2005/2006, p.52; Adeweg et al (2007, p. 68)).

Неудачный выбор параметров спецсчетов был видимо не случаен и явился, по крайней мере, отчасти результатом конфликта интересов между целями строительно- сберегательной деятельности и основной деятельности банков. Таким образом, в России целесообразно одновременно учитывать конфликт интересов при формировании ЖНС и не отказываться от создания ССК как специализированных учреждений.

Параметры спецсчетов могут поддерживаться на рациональном уровне за счет достаточно жесткого контроля федеральных органов и региональных правительств. В этом случае достоинства спецсчетов, видимо, компенсируют их недостатки. Об этом свидетельствует и опыт казахстанского Жилстройсбербанка (см. раздел 1.5.4).

1.4. Долевое строительство в зарубежных странах

Долевое строительство как явление возникло в 1985 году в Аргентине и нашло свое воплощение в программе «Строительство по справедливости» (Портал «МетрИнфо» (2008)), суть которой заключалась в следующем: люди, нуждающиеся в жилье, но не имевшие финансовой возможности приобрести его, оказывали посильное содействие застройщику в виде денежных взносов в специально созданное акционерное общество. Взнос подтверждался выдачей акций, номинал которых выражался не в денежном эквиваленте, а в квадратных метрах

⁶ Lea M.J., Renaud B. (1995). Contractual Savings for Housing: How Suitable are They for Transition Economies?// The World Bank. Policy Research Working Paper № 1516. The World Bank.

⁷ Boleat M. (1985). National housing finance systems: a comparative study. Croom Helm

площади жилья. Предпосылкой для создания данной схемы послужила нестабильность экономики Аргентины, а именно гиперинфляция и, как следствие, девальвация национальной валюты, не позволявшая гражданам Аргентины накопить на покупку квартиры, а аргентинским банкам выдавать долгосрочные кредиты на приобретения жилья. С помощью программы «Строительство по справедливости» аргентинцы, накопившие достаточное количество акций, могли обменять их на квартиру, причем не только в строящихся, но и в уже построенных домах, квартиры в которых застройщикам не удавалось продать вследствие низкого спроса на жилье в условиях кризиса. Таким образом, удалось не только улучшить жилищные условия граждан, но и решить проблему с реализацией уже построенных объектов, что позволило застройщикам получить оборотные средства, необходимые для продолжения их деятельности. Стоит отметить, что долевое строительство в Аргентине находилось под строгим надзором со стороны государственных контролирующих органов, благодаря чему удалось избежать появления проблемы «обманутых дольщиков». Программа «Строительство по справедливости» возымела значительный социальный эффект: в период с 1985 по 1989 год число собственников жилья в Аргентине увеличилось с 2 до 21% (Портал «МетрИнфо» (2008)).

Положительные результаты программы «Строительство по справедливости» стали предпосылкой внедрения аналогичных схем долевого строительства и в других государствах. Так, в начале девяностых годов двадцатого века Чили стало одной из первых стран, перенявших опыт Аргентины в области долевого строительства. Однако стоит отметить ряд особенностей чилийского долевого строительства. В отличие от аргентинцев, стремившихся улучшить собственные жилищные условия, чилийские дольщики в большинстве своем вкладывали денежные средства в возведение так называемых «доходных домов», которые представляли собой многоквартирные жилые дома, построенные с целью получения инвесторами дохода от сдачи помещений в аренду. Также долевое строительство в Чили не регулировалось со стороны государства. Отсутствие надзора привело к банкротству ряда компаний-застройщиков и только благодаря вмешательству страховых и перестраховочных компаний в Чили удалось избежать возникновения проблемы «обманутых дольщиков» (Портал «МетрИнфо» (2008)).

В другой стране Нового Света, Сальвадоре, пик распространения долевого строительства в которой пришелся также на начало девяностых годов двадцатого века, избежать появления значительного количества обманутых дольщиков не удалось. К середине десятилетия данная проблема приобрела угрожающие масштабы, вследствие чего правительство Сальвадора в 1996 году было вынуждено запретить деятельность, связанную с долевым строительством (Портал «МетрИнфо» (2008)).

С появлением долевого строительства в Великобритании начинается новый, современный этап его исторического развития. «Британская схема» качественно отличается от «строительства по справедливости» тем, что английские застройщики не создавали специальных акционерных обществ и кооперативов, которые продавали бы акции, доли и паи, как это делалось ранее в других странах, а сразу реализовывали конкретные квадратные метры конкретного непостроенного жилого дома, тем самым обеспечивая гарантированный сбыт строящейся недвижимости в будущем (Портал «МетрИнфо» (2008)). Данная схема стала весьма популярной и быстро распространилась по всему миру.

Главное отличие «британской схемы» от «аргентинской» заключается в причине ее возникновения. Если «строительство по справедливости» явилось реакцией на необходимость улучшения жилищных условий части общества, не имеющей для этого достаточных финансовых средств, то «британская схема» представляет собой в первую очередь инвестиционный инструмент, с помощью которого инвестор сохраняет свои сбережения от обесценивания в результате инфляции путем вложения их в строительство.

1.5. Развитие институтов ипотечного кредитования в странах с переходной экономикой

Начало 1990-х в странах Восточной Европы было ознаменовано формированием рынка ипотечного кредитования. Словакия, Чехия, а затем и Венгрия выбрали в качестве исходного один из самых простых институтов – стройсберкасс, а Польша – пошла по пути создания передовых форм ипотеки, минуя ее начальные стадии⁸.

1.5.1. Опыт Чехии и Словакии

Наибольшего успеха среди стран с переходной экономикой добились Словакия и Чехия. Первые в 1992 году ввели институт стройсберкасс (далее – ССК) (в первый год участниками ССК стало 0,9% населения страны, через 10 лет вовлеченным стали порядка 20%), в Чехии аналогичный институт был введен в сентябре 1993 года (2% населения в 1993 году и 44,6% спустя 10 лет).

В Словакии и Чехии были поддержаны обе формы ипотеки – ССК и банки, которые считаются наиболее приемлемыми для внедрения в несовершенную институциональную среду.

⁸ Полтерович В.М., Старков О.Ю. Поэтапное формирование массовой ипотеки и рынка жилья. В кн.: Полтерович В.М. (отв. ред.) Стратегия модернизации российской экономики – СПб.: Алетейя, 2010

ССК в этих странах были созданы при поддержке австрийских и немецких ССК, инвестиции и организационная помощь которых сыграли одну из ключевых ролей в становлении коллективных стройсбережений на территории Восточной Европы. Однако главными акционерами стройсберкасс являются крупные национальные коммерческие банки, которые таким образом не только получают прибыль, но и воспитывают своих потенциальных клиентов⁹.

Необходимо отметить отсутствие специального регулирования ССК как финансовых институтов – для их деятельности было достаточно получить обыкновенную банковскую лицензию. Размер премии, выплачиваемой государством в качестве поощрения за участие в ССК в Чехии устанавливался законом (внесение изменений в который осуществлялось посредством проведения через парламент), в Словакии же размер премии ежегодно пересматривается при составлении государственного бюджета (что позволило снижать его с 40% до 12,5%, сокращая нагрузку на государственный бюджет). Для сравнения размер премии с Чехии в силу специфики внесения в него изменений с 1993 по 2016 год менялся лишь трижды (с 25% до 10%). Первичное завышение размера премии было продиктовано необходимостью преодоления недоверия населения к новому институту.

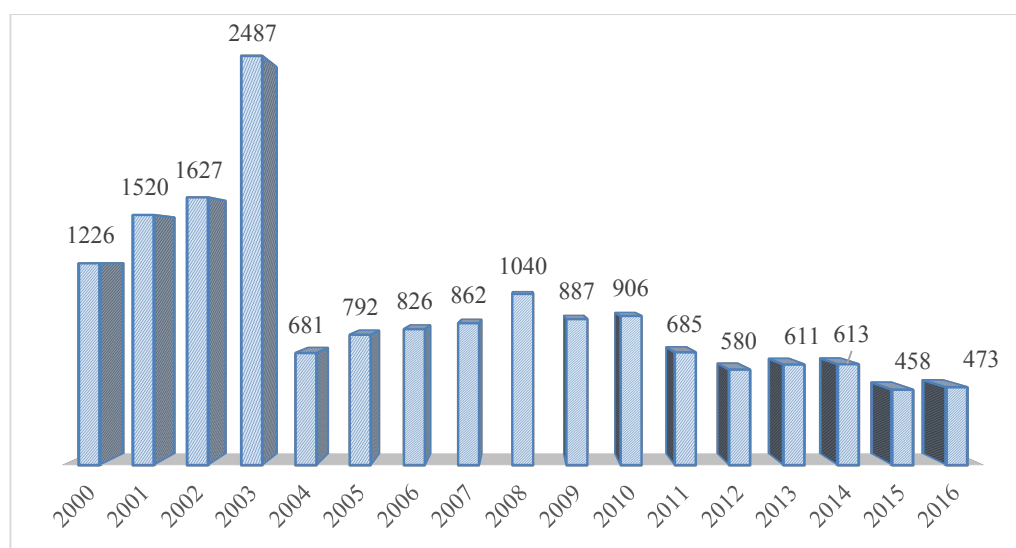
Чешские ССК, созданные в целях решения жилищных вопросов за счет внутренних сбережений и кредитов, за 10 лет стали наиболее перспективным банковским продуктом. В 1997 была образована АЧССБ (Ассоциация чешских строительных сберегательных банков), в настоящий момент в состав которой входят 6 крупных банков. Деятельность АЧССБ регулируется Актом о строительно-сберегательных обществах и Законом № 96/1993Сб о строительных сбережениях и их государственной поддержке, согласно которому участником ССК может стать любое постоянно проживающее в Чехии физическое лицо, имеющее соответствующее удостоверение личности. Условия получения кредита - 2 года нераспоряжения сбережениями, условием государственной поддержки (в случае, если участнику не требуется кредит) – 5 лет нераспоряжения сберегаемыми средствами. Размер государственной субсидии на сбережения 2003 года включительно составляла 25% от суммы сбережений до 18000 чешских крон в год¹⁰, то есть премия составляла не более 4500 чешских крон в год. Привлекательность предлагаемых условий субсидирования предопределила бурный рост рынка ССК (Рис. 2).

⁹ Там же

¹⁰ Ассоциация. (отв. ред.) Стратегия модернизации российской экономики – СПб.: Алетейя, 2010

¹⁰ Там же чешских строительных сберегательных банков, 2017 Официальный сайт Ассоциации чешских строительно-сберегательных банков (АЧСС) – <http://www.acss.cz/en/statistics/>

Рис.2. Динамика заключения новых контрактов в ССК в Чешской Республике 2000 – 2016 гг., тыс. шт.



Источник: Ассоциация чешских строительных сберегательных банков
<http://www.acss.cz/en/statistics/>

Чешское правительство запоздало с уменьшением размера премии на сбережения, установленного в момент введения касс. Завышенный размер премии в Чехии привел к избыточному притоку в стройсберкассы «друзей вкладчиков» и, соответственно, бюджетным расходам. В конце 2003 года правительство снизило относительный размер премии с 25% до 15% и увеличило срок, необходимый для снятия премии без кредита с 5 до 6 лет (Ассоциация чешских строительных сберегательных банков, 2017), тем самым в 2004 году число новых контрактов в чешских ССК сократилось на 72% по сравнению с 2003 годом. Чтобы избежать столь резких скачков, необходимо при внедрении стройсберкасс предусмотреть возможность пересмотра относительного размера премии и коэффициента индексации с тем, чтобы в подходящий момент времени начать постепенное снижение роли ССК, как это происходило в Словакии¹¹.

С 2004 по 2008 гг. отчетливо видна тенденция на увеличение контрактов ССК, последующее сокращение на 14,7% обусловлено мировым кризисом. Посткризисное восстановление в 2010 году на 2,5% может расценено как инерция – рынок стремится к восстановлению.

Одновременно с восстановлением рынка жилищного строительства после кризиса наблюдается естественное уменьшение доли рынка ССК и увеличения доли рынка коммерческой ипотеки в 2010 году (Рис.3). Поэтому в 2011 году правительство с целью

¹¹ Полтерович В.М., Старков О.Ю. Поэтапное формирование массовой ипотеки и рынка жилья. В кн.: Полтерович В.М. (отв. ред.) Стратегия модернизации российской экономики – СПб.: Алетейя, 2010

дополнительного стимулирования образовавшегося тренда развития коммерческой ипотеки уменьшает ставки государственной субсидии на сбережения до 10% от максимума в 20000 чешских крон в год, то есть до 2000 чешских крон в год (Ассоциация чешских строительных сберегательных банков, 2017). В результате в 2011 году наблюдается закономерное уменьшение количества заключенных новых контрактов с 906 тыс. шт. в 2010 году до 685 тыс. шт. (Рис.3, Рис.4.) В 2012 и 2013 годах продолжается спад по инерции, и наступает стабилизация.

Рис.1. Соотношение количества выданных кредитов в Чешской Республике 2006 – 2014 гг., %.



Источники: Официальный сайт Ассоциации чешских строительно-сберегательных банков (АЧСС) – <http://www.acss.cz/en/statistics/>; Официальный сайт Европейской Федерации Строительно-сберегательных Банков (ЕФСБ) – <http://www.efbs.org/>, расчеты авторов.

В Чехии и Словакии ССК превзошли все вместе взятые финансовые институты по числу выданных кредитов. В Словакии к 2003 г. ССК выдали 270 тыс. займов, в то время как ипотечные кредиты банков насчитывали 22 тыс. и кредиты государственного фонда – еще 28 тыс. Через 7 лет работы (к концу 1999 г.) чешские ССК выдали 307 тыс. кредитов (3% населения), тогда как число ипотечных кредитов, выданных банками, составило всего 29 тыс., включая 8 тыс. ипотечных займов с субсидией ставки¹².

Одной из отличительных особенностей стран с сформировавшейся системой ССК является меньшая подверженность влиянию финансового кризиса. Так, объем ипотечного кредитования в Чехии в период 2008-2009 сократился на 43%, тогда как объем займов ССК лишь на 10%, тем самым увеличив долю новых контактов ССК до 48%.

¹² Czech Republic. Country note, 2000

**Рис.2. Соотношение объемов выданных кредитов в Чешской Республике
2006 – 2014 гг., %.**



Источники: Официальный сайт Ассоциации чешских строительно-сберегательных банков (АЧСС) – <http://www.acss.cz/en/statistics/>; Официальный сайт Европейской Федерации Строительно-сберегательных Банков (ЕФСБ) – <http://www.efbs.org/>, расчеты авторов.

Разумность политики чешского правительства в части стимулирования с последующим сдерживанием роста ССК привела к тому, что объем депозитов ССК рос равномерно в период 2000 – 2012 (с 110 млрд. чешских крон до 435 млрд. чешских крон). Среднегодовой темп роста – 12%. Падение с 2013 года – естественный процесс угасания спроса на ССК по мере роста рынка коммерческой ипотеки. Дательная информация о показателях ССК в Чехии приведена в Таблице 2.

Таблица 1. Основные показатели ССК в Чехии с 2000 по 2016 год

	ед. измерения	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Новые договоры ССК	тыс.ед.	1226	1520	1627	2487	681	792	826	862	1040	887	906	685	580	611	613	458	473
Число новых кредитов в ССК	тыс.ед.	111	112	131	156	164	159	155	163	145	129	114	93	77	74	69	75	77
Кредиты (новые)	млр.чешских крон		17,1	22,1	32,8	39,8	43	51,6	72,5	73,6	65,7	57,8	48	41,7	41,3	37,3	45,8	47,9
Объем депозитов	млр.чешских крон	110,4	133,3	180,2	236,8	287,1	329	359,8	384,9	401,1	415,1	430,1	433,4	435	429,1	413,6	384,2	362,6
Объем кредитов	млр.чешских крон	31	37	46,3	63,6	84,2	108,1	135,5	179,3	227,4	267,5	293,4	293,1	282,2	261,4	249,6	242,7	240,6
Отношение кредитов к депозитам	Процент	28,1	27,8	25,7	26,9	29,3	32,9	37,7	46,6	56,7	64,4	68,2	67,6	64,9	60,9	60,3	63,2	66,4
Государственная субсидия	млр.чешских крон	9,3	11,1	13,3	15,3	16,1	15,8	15	14,2	13,3	11,7	10,7	5,3	5	5	4,8	4,6	4,3
Расчет государственной субсидии		25% от суммы сбережений до 18 000 чешских крон (не более 4 500 чешских крон)				15% от суммы сбережений до 20 000 чешских крон (не более 3 000 чешских крон)						10% от суммы сбережений до 20 000 чешских крон (не более 2 000 чешских крон)						

Источник: Официальный сайт Ассоциации чешских строительно-сберегательных банков (АЧСС)
<http://www.acss.cz/en/statistics/>

**Рис.3. Динамика объема депозитов и кредитов в ССК Чешской Республики
в 2000-2016 гг., млрд. чешских крон**



Источник: Официальный сайт Ассоциации чешских строительно-сберегательных банков (АЧСС) – <http://www.acss.cz/en/statistics/>

Наиболее интересными и показательными являются следующие тенденции:

- Высокая корреляция объемов депозитов и кредитов (Рис. 5) с пиковым значением отношения кредитов к депозитам в 2010 году (68,2%);
- Параболический вид кривой государственных субсидий со снижением на фоне общего снижения спроса на услуги ССК.

Системы стройсберкасс в Чехии и Словакии оказались более устойчивыми к кризису, чем системы, основанные на банковской ипотеке и вторичном рынке ипотечных ценных бумаг. Стройсберкасс в обоих странах пострадали от кризиса меньше, чем банковская ипотека. В Чехии число за первую половину 2009 года в стройсберкасс вступило всего на 9% меньше участников, чем за аналогичный период прошлого года (Таблица 3). Число новых кредитов, выданных чешскими ССК за 6 месяцев 2009 г., оказалось на 13% меньше, чем в 2008 г. (на покупку жилья чешские стройсберкассы

выдают не менее 50% от общего числа кредитов). Количество банковских кредитов за аналогичный период в Чехии сократилось на 30%¹³.

Таблица 2. Динамика числа новых контрактов на вступление и кредитование в ССК и банках в Чехии и Словакии (тыс.)

Показатель	За 6 мес. 2008	За 6 мес. 2009	Сокращение за 6 месяцев 2009 по сравнению с 6 мес. 2008
Чехия			
Число новых контрактов в ССК	471	429	-9%
Число новых кредитов в ССК	75	66	-13%
Число новых кредитов в банках	34	24	-30%
Словакия			
Число новых контрактов в ССК	166	137	-17%
Число новых кредитов в ССК	22	9,7	-56%
Число новых кредитов в банках	12	3,3	-74%

Источники: Официальный сайт Ассоциации чешских строительно-сберегательных банков (АЧСС) – <http://www.acss.cz/en/>; Официальный сайт Prva stavebna sporitelna - <https://www.pss.sk/>; Официальный сайт банка Wuestenrot - <https://www.wuestenrot.sk/>; Официальный сайт банка Československá obchodná banka - <https://www.csob.sk/>; Официальный сайт Центрального статистического офиса Чешской Республики – <http://www.czso.cz/>

Опыт развитых стран показывает, что роль ссудно-сберегательных институтов снижается с:

- увеличением благосостояния;
- уменьшением дифференциации доходов;
- укреплением законности;
- снижением ссудного процента;
- снижением банковской маржи.

Все большая часть населения по мере достижения вышеуказанных целей теряет заинтересованность в премиях на сбережения – население переключает внимание на относительно передовые формы ипотеки. Аналогичная тенденция наблюдается и в странах с переходной экономикой.

¹³ Полтерович В.М., Старков О.Ю. Поэтапное формирование массовой ипотеки и рынка жилья. В кн.: Полтерович В.М. (отв. ред.) Стратегия модернизации российской экономики – Спб.: Алетейя, 2010

Аналогично Чехии, в Словакии доля стройсберкасс в объеме ежегодно выдаваемых кредитов сначала возрастала, а затем стала уменьшаться с 91% в 1999 г. до 75% в 2002 г. В 2008 году доля ССК в общем объеме ипотечного кредитования составила 22%. Естественная эволюция подкреплялась рациональной политикой словацкого правительства. Размер государственной премии на стройсбережения постепенно уменьшался в течение всего периода, вслед за снижением процентных ставок. Он составлял 40% в 1992 г., 30% – в 1997 г., 25% – в 2001 г., 20% – в 2003 г., 14,5% – в 2004 г., 12,5% – в 2010 г. Доля премии в ВВП сначала выросла до 0,52% в 1996 г. (около 1,7% государственных расходов), а затем стабилизировалась, и с 2001 г. начала уверенно снижаться.

Подобное планирование институционального развития в этих странах позволяет избежать избыточных бюджетных расходов и консервации относительно несовершенного института. Тем самым ускоряется становление современного ипотечного рынка¹⁴.

1.5.2. Опыт Польши и Венгрии

Польша и Венгрия в начале 1990-х годов столкнулись с аналогичной проблемой – обеспечением населения жильем. Суть проблемы состояла в выборе ссудно-сберегательного института, который позволил бы максимально эффективно решить поставленную задачу.

В целях решения вышеуказанной задачи польское и венгерское правительство прибегли к помощи международных фондов. Цель – создание рыночной системы ипотечного кредитования. Целая плеяда организаций, таких как USAID (Американское агентство по международному развитию), ЕБРР, Всемирный банк, Fannie Mae (американская Федеральная национальная ипотечная ассоциация), IFC (Международная финансовая корпорация) на протяжении более, чем 10 лет оказывали всестороннюю помощь обеим странам в части создания системы ипотечного кредитования. Программа технической помощи, стартовавшая в 1991-1992 гг., предполагала «создание институциональной инфраструктуры в виде вторичного рынка ипотек, кадрового потенциала за счет интенсивных обучающих программ, а также законодательной и

¹⁴ Полтерович В.М., Старков О.Ю. Поэтапное формирование массовой ипотеки и рынка жилья. В кн.: Полтерович В.М. (отв. ред.) Стратегия модернизации российской экономики – СПб.: Алетейя, 2010

административной инфраструктуры за счет децентрализации управления и внедрения основных законов, влияющих на развитие жилищного сектора и жилищных финансов»¹⁵.

Идея заключалась в отказе от государственной поддержки некоммерческих форм кредита и преодолении разрыва местным несовершенным с институциональной точки зрения жилищным финансированием и эффективными зарубежными рыночными механизмами: коммерческими банками и рынками ценных бумаг, основанными на секьюритизации ипотечных кредитов.

Другой составляющей стратегии являлась демонстрационно-обучающая деятельности, финансируемые организациями-донорами. USAID предоставляла гранты и кредитные линии по займам для выдачи ипотечных кредитов. Средства, используемые для подобного рода финансирования, выделялись посредством специально организованных фондов, спроектированных в качестве институтов рефинансирования. Банки-реципиенты должны были научиться создавать портфели ипотечных кредитов, которые бы соответствовали западным стандартам, с последующим тиражированием в регионах. Предполагалось, что массовый рынок ипотечного кредитования будет сформирован к 1999-2000 гг., а потенциал ипотечного кредитования на фоне созданной после макроэкономической стабилизации инфраструктуры будет значительным, даже если будет ограничен 3-5% населения. Однако планы провалились, так как польская ипотека оказалось востребованной лишь элитными слоями населения. Ресурсы, потраченные на государственное субсидирование и иные формы поддержки, оказались потраченными впустую.

В Польше в 1991 г. был создан Ипотечный фонд, задуманный как институт рефинансирования, повышающий ликвидность банков, выдающих адаптированные к инфляции рыночные ипотечные кредиты. Капитал Фонда должен был быть сформирован за счет льготных кредитов и грантов USAID, Всемирного банка, ЕБРР и правительства Польши на общую сумму 425 млн долл. Однако единственный транш был перечислен USAID в 1992 г. на сумму 10 млн долл., после чего программа финансирования была ликвидирована. Фонду удалось рефинансировать лишь несколько сот кредитов. Польский коммерческий банк, один из учредителей Фонда, попытался вернуться к розничному ипотечному кредитованию за счет донорских средств. Но это предложение было отвергнуто Всемирным банком, поскольку в этом случае Фонд вступал в конфликт с банками – участниками программы рефинансирования. Результатом деятельности фонда

¹⁵ S. Merrill, D. Whiteley. Establishing Mortgage Guarantee Insurance in Transition and Emerging Markets: A Case Study of Kazakhstan. The Urban Institute, Washington DC, 2003

стало лишь распространение стандартов и демонстрация преимуществ ипотеки, так как к концу 1999 года всеми польскими банками было выдано лишь 130 тысяч банковских кредитов. В 2000 году экспертами USAID был вынесен вердикт, что фонд «...должен прекратить существование»¹⁶.

В связи с тем, что попытки внедрить развитые институты в несовершенной институциональной среде не увенчались успехами, в Польше были предприняты попытки организации ссудно-сберегательных институтов. В 1995 году был введен институт строительно-сберегательных кооперативов (в формате накопительных счетов). Ставка по депозитам и кредитам были плавающими, от 25% и 50% от учетной ставки ЦБ соответственно. Однако и эта инициатива себя не оправдала ввиду отсутствия премий, недостаточности налоговых льгот и краткости накопительного периода. В 1997 в Польше предприняли попытку введения ССК, однако в 2001 году принятый закон был отменен, так и не начав действовать ввиду ряда ошибочных положений.

Отсутствие ССК не привело, как предполагалось, к быстрому развитию передовых институтов, а скорее даже затормозило их формирование.

Венгрия пошла по иному пути, внедрив ССК по факту неудачи внедрения вторичного рынка ипотечных кредитов. В качестве надзорных органов – регуляторов выступали Министерство финансов и Центральный Банк Венгрии. Государственная субсидия в 1997 году составляла 40% от сбережений, в 1998 – 30%. По сравнению со Словакией ССК были введены позднее, а расходы на субсидирование - значительно выше. Кроме того, крупномасштабное субсидирование привело к росту цен на жилье, тем самым не увеличив, а напротив, снизив доступность жилья для основной массы населения. Структура венгерской системы более детально копирует немецкую, предусматривая обязательное резервирование 10% депозитов, более высокое по сравнению с банками требование достаточности капитала, ограничение на соотношение между срочностью и объемами кредитов и депозитов. Венгерские законодатели ввели ограничения, более жесткие по сравнению с действующими в Германии, имея в виду их возможное ослабление по мере совершенствования системы. Как и в Чехии размер премии установлен законом (изменение которого надо проводить через парламент).

Пассивная процентная ставка по депозитам составляла 3%, по кредитам – 6%. Минимальный срок сбережений для получения основного кредита составлял 4 года, для получения кредита с повышенной процентной ставкой – 2 года, для получения

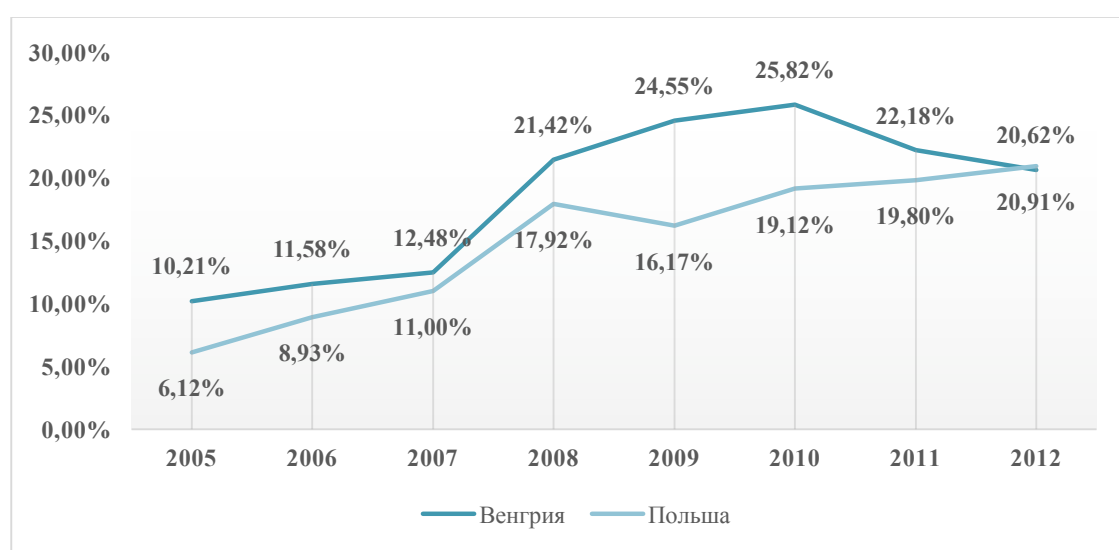
¹⁶ S. Merrill, D. Whiteley. Establishing Mortgage Guarantee Insurance in Transition and Emerging Markets: A Case Study of Kazakhstan. The Urban Institute, Washington DC, 2003

государственной премии и сбережений без последующего кредита (так называемые, друзья вкладчиков) – 8 лет¹⁷.

В первый год членами ССК в Венгрии стали 3% населения (около 300 тыс. человек). В 2014 году это число возросло до 12%. Доля ССК на рынке ипотечного кредитования в 2014 году составляла 27,6 %, в 2015 году - 29%.

В кризисный 2009 год, когда ВВП Венгрии уменьшился на 13,5%, накопленный объем ИЖК снизился менее чем на 1% (Рис.6) что объясняется внедрением менее зависимого от внешней финансовой конъюнктуры института ССК.

**Рис.6. Отношение накопленного объема ИЖК к ВВП Польши и Венгрии
2005 – 2012 гг., %**



Источники: Официальный сайт Центрального статистического офиса Польши – <http://stat.gov.pl/>; Официальный сайт Центрального статистического офиса Венгрии – <http://www.ksh.hu/>, расчеты автора.

Падение отношения накопленного объема ИЖК к ВВП Венгрии в 2011 и 2012 годах объясняется уменьшением объемов ИЖК при практически стабильном уровне ВВП, что свидетельствует о сужении рынка жилищного строительства. В Польше наблюдается тенденция устойчивого роста отношения накопленного объема ИЖК к ВВП с 2005 года до 2012 года с отклонением лишь в 2009 кризисном году от сложившейся тенденции.

Отношение накопленного объема ИЖК к ВВП показывает, что Венгрия к 2005 году была в лучшем положении, чем Польша. Уже 2012 году рынок ИЖК в Венгрии

¹⁷ Полтерович В.М., Старков О.Ю. Поэтапное формирование массовой ипотеки и рынка жилья. В кн.: Полтерович В.М. (отв.ред.) Стратегия модернизации российской экономики-Спб.: Алетейя, 2010

стабилизировался на уровне около 21% от ВВП, а в Польше, достигнув того же уровня 21% от ВВП, продолжит свой рост до полного удовлетворения спроса.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что своевременное ССК позволило Чехии и Словакии быстро развить институт ипотечного кредитования. Венгрия, запоздавшая с введением ССК, все же добилась роста числа ипотечных кредитов после введения ССК. Польша, выбравшая институт, несоответствующий уровню развития институциональной инфраструктуры, отстает от соседних стран. Аналогичная ситуация наблюдается и в Российской Федерации.

1.5.3. Строительные сберегательные кассы в Китае

До 1978 года весь жилой фонд Китая был государственным, жилье передавалось предприятиям и распределялось между работниками на основе количества членов семьи и трудового стажа на предприятии. Строительство, распределение и содержание жилого фонда требовало колоссальных государственных расходов, что послужило одной из причин начало жилищной реформы. С 1978 по 1998 в стране проводилась приватизация жилого фонда, в результате которой около 90% семей оказались собственниками квартиры и более 10% семей собственниками двух и более квартир. Однако потребность в новом жилье до 2030 года по разным оценкам составляет почти 200 млн. жилых помещений, из них 50 млн. социальное жилье.

Правительство Китая достаточно активно проводит политику, направленную на развитие доступности жилья для семей с низким и средним доходом. Так с 2006 года любой строительный проект жилья должен включать в себя строительство доступных (небольших квартир до 90 кв.м.) в размере более 70% от общей площади строительного объекта. В 2014 году в Китае была принята Программа урбанизации на 2014-2020 годы, главным направлением которой является строительство жилья за счет средств, выделенных из государственного бюджета.

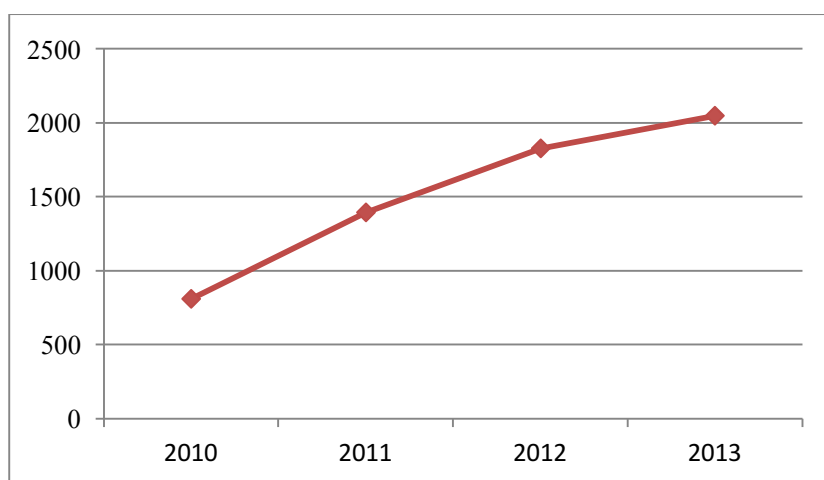
Ипотечное кредитование в Китайской Народной Республике начало развиваться с 1999 г. Осуществляется оно за государственных банков (Промышленно - коммерческий банк Китая, Строительный банк Китая, Сельскохозяйственный банк Китая и другие). Условия кредитования регулируются государственной политикой (первоначальный взнос при покупке первого жилья от 20%, при покупке второго от 40%, доля платежа в доходе устанавливается на уровне около 40%). Ипотечные кредиты выдаются со ставкой, привязанной к ставкам Народного банка КНР. Слабое развитие имеет рынок ипотечных

ценных бумаг, выпуск был остановлен в 2009 году в связи с мировым финансовым кризисом, с 2014 года вновь начались пробные выпуски ипотечных ценных бумаг. По данным на 2015 год 18% китайских семей имеют ипотечный кредит. Средние ставки составляют 3-5% для сравнения в России они составляют более 10%.

Фонд жилищный сбережений был запущен в 1991 году в Шанхае с целью поддержки семей с низкими и средними доходами в приобретении собственного жилья. Согласно программе, каждый работающий житель Шанхая должен был отчислять в фонд жилищных сбережений 5% от своего дохода, а каждый работодатель 5% от фонда заработной платы. В 1999 году фонды жилищных сбережений появились по всему Китаю. Работающие граждане должны вносить в зависимости от местного законодательства от 5 до 12% своего дохода. Работодатели удваивают сумму, внесенную каждым работником. Работник может использовать накопленные средства на улучшение жилищных условий (покупка жилья, ремонт, субсидии на оплату аренды), возможно получение кредита от фонда на покупку жилья со ставками от 2,75% до 3,25%, размер кредита пропорционален сумме накопления и регулируется местным законодательством. После выхода на пенсию денежные средства, накопленные в фонде, могут быть потрачены на любые цели. По данным на 2015 год с момента создания в фонды жилищных сбережений работающие граждане перечислили 1,4 трлн. Долларов и более 100 млн. человек улучшили условия проживания благодаря средствам фондов.

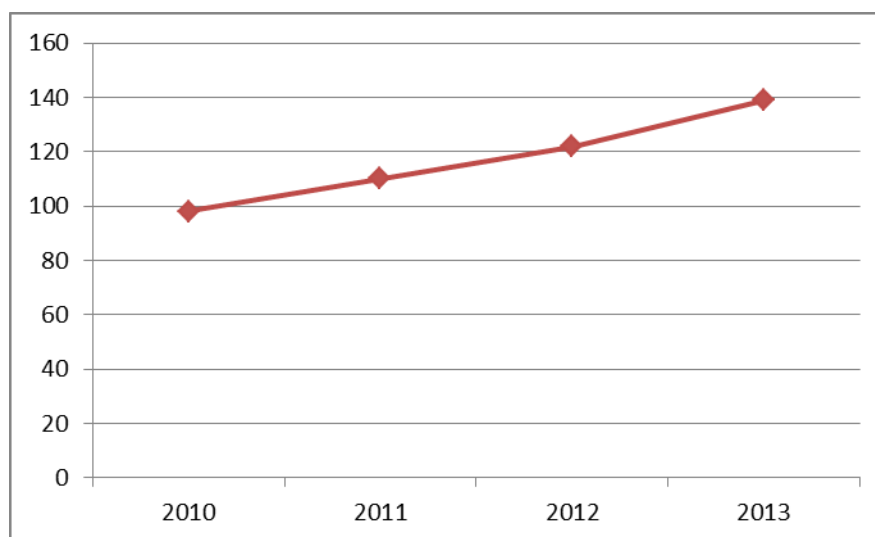
Строительные сберегательные кассы в 2004 году в городе Тяньцзинь (город центрального подчинения КНР) был запущен совместный с Германией пилотный проект по созданию строительно-сберегательного банка немецкого типа. Акционерами выступили China Construction Bank и Bausparkasse Schwäbisch Hall AG. В 2008 году предложение продукта расширено на кредиты на развитие и ипотечные кредиты. В 2011 открыт филиал в Чунцине, в 2015 в Даляне и Цзинане. Услуги строительно-сберегательного банка в Китае пользуются спросом, о чем свидетельствует статистика выданных кредитов (Рис.7) и подписанных контрактов (Рис.8).

Рис.7. Динамика объема кредитов, выданных строительно-сберегательным банком в Китае в млн. евро.



Источник: Народный банк КНР: <http://www.pbc.gov.cn/>

Рис.4. Динамика контрактов, заключенных строительно-сберегательным банком в Китае в тысячах штук.



Источник: Народный банк КНР: <http://www.pbc.gov.cn/>

Одна из основных целей строительно-сберегательной кассы, получать кредитную поддержку, улучшая свою кредитоспособность с помощью первоначального депозита, что возможно будет решением проблемы для внутренних мигрантов, не имеющих собственного жилья (270 млн. человек, 19% населения Китая), которые зачастую не имеют кредитной истории и не могут получить кредит.

1.5.4. Строительно-сберегательные кассы в Казахстане

В Казахстане опыт внедрения систем жилищных строительных сбережений (далее – ЖСС) начинается с закона от 07.12.2000 «О жилищных строительных сбережениях в Республике Казахстан». В целях обеспечения высокоэффективного долгосрочного финансирования жилищного финансирования и развития системы ЖСС было создано АО «Жилищный строительный сберегательный банк Казахстана» (далее – ЖССБ) со 100% государственным участием в уставном капитале (в 2013 году единственным акционером ЖССБ стало АО «Национальный управляющих холдинг «Байтербек»). Таким образом, Казахстан стал первой страной на территории СНГ, внедрившей институт ССК для решения проблемы обеспечения населения жильем. Резервы ЖССБ сформированы за счет бюджетных средств, благодаря чему он имеет возможность функционировать вне рынка ссудного капитала и, соответственно, гарантировать низкую процентную ставку в течение всего срока, на который предоставляется заем.

Кредитование в ЖССБ функционирует следующим образом: потенциальный клиент выбирает тариф и открывает счет в ЖССБ, в соответствии с которым принимает обязательства в течение определенного срока сносить суммы на счет (срок 3-15 лет). Сбережения ежегодно «вознаграждаются» банком и государством.

Сумма поощряемого вклада включает накопления в течение года, а также банковское вознаграждение на эти накопления, но не может превышать суммы, эквивалентной 60 месячным расчетным показателям (далее – МРП). Премия начисляется ежегодно на накопленную в течение года сумму поощряемого вклада, не начисляется на сумму вклада, поощренную в предыдущие годы, а если сумма поощряемого вклада превышает 60 МРП, то оставшаяся не поощренной сумма накопленных денег учитывается при начислении премии в следующем году¹⁸. Необходимо отметить, что в 2005 году в вышеуказанный закон были внесены изменения, предусматривающие увеличение поощряемой премии с 60 МРП до 200 МРП (с января 2017 года МРП равняется 2269 тенге).

По факту накопления сбережений в объеме 50% (25% до 2005 года) от суммы приобретаемого жилья, клиент получает право получить заем для оплаты оставшейся части суммы на срок от 6 до 25 лет под низкий процент (ставка по займу не может превышать ставку депозита более, чем на 3%).

¹⁸ Официальный сайт АО «Жилстройсбербанк» Республики Казахстан: <https://hcsbk.kz/>

На начальном этапе привлекательность для клиентов была невысокой в связи с чем, ссудно-сберегательные программы развивались очень медленно. Безубыточность ЖССБ была достигнута лишь спустя 6 лет после основания – в 2006 году.

В 2011 году Правительство Республики Казахстан сделало серьезные шаги по стимулированию института «ССК» – множество различных ССП были объединены всего в четыре: «Бастау», «Оркен», «Кемел», «Болашак», отличавшиеся условиями накопления по сроку (Таблица 6) которые предлагали гораздо лучшие условия для вкладчика¹⁹.

**Таблица 4. Тарифные планы АО «Жилстройсбербанк Казахстана»
с 2011 до августа 2017 года**

N п/п	Характеристики тарифных программ	«Бастау»	«Оркен»	«Кемел»	«Болашак»
1	Ориентировочный срок накопления жилищных строительных сбережений	3 – 3,5 года	5,5 лет	8,5 лет	15 лет
2	Ставка по вкладам в жилищные строительные сбережения	2% годовых			
3	Дополнительное вознаграждение при отказе вкладчика от получения жилищного займа	0,7% – 1,0% годовых			
4	Минимальный размер договорной суммы	500 МРП (1982 тенге с 1 января 2015 года)			
5	Ежегодная премия государства по вкладам ЖСС	20% от вознаграждаемой суммы, не превышающей 200 МРП			
6	Ставка по жилищному займу	5% годовых	4,5% годовых	4% годовых	3,5% годовых
7	Срок предоставления жилищного займа.	до 6 лет	до 10 лет	до 15 лет	до 25 лет
8	Рекомендуемый ежемесячный взнос по накоплению жилищных строительных сбережений	1,25%	0,75%	0,50%	0,25%
		от договорной суммы			
9	Ориентировочный ежемесячный взнос по погашению жилищного займа	0,80%	0,50%	0,35%	0,25%
		от договорной суммы			

¹⁹ Официальный сайт АО «Жилстройсбербанк» Республики Казахстан: <https://hcsbk.kz/>

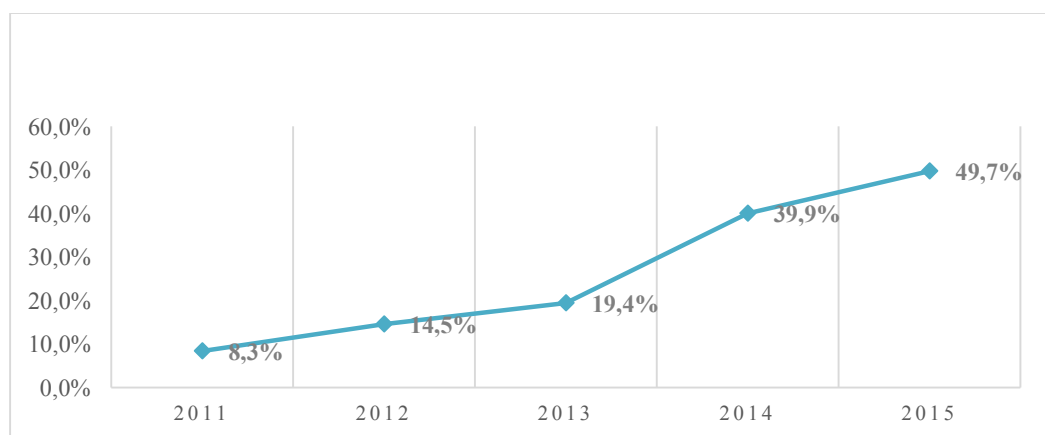
10	Минимально необходимый размер накопленных денег для получения жилищного займа	50% от договорной суммы
11	Максимальный размер жилищного займа	100 млн. тенге

Источник: АО «Жилстройсбербанк» Республики Казахстан: <https://hcsbk.kz/>

Вместе с введением новых тарифов, в 2012-м году была утверждена программа «Доступное жилье — 2020», предлагающая дешевое жильё, что во многом послужило толчком для развития ССП. Количество контрактов, заключенных только в 2011 году (69 тыс.), составило почти треть от количества контрактов, заключенных за все предыдущие годы функционирования ЖСС - с 2003 по 2010 годы (230 тыс. шт.). Доля долгосрочных вкладов «ЖСС» в общем объеме вкладов населения с 2012 года также стала стремительно расти (Рис.9)

Рис.

Рис. 9. Доля «Жилстройсбербанка» на рынке долгосрочных вкладов населения, %



Источник: АО «Жилстройсбербанк» Республики Казахстан: <https://hcsbk.kz/>

В Таблице 5 представлена динамика основных показателей системы ЖСС в Республике Казахстан за 2003 – 2017 годы. В первые семь лет функционирования ЖССБ (2003 – 2010 годы) было заключено 24% договоров о ЖСС, а выдано 27% кредитов по отношению к соответствующим показателя на 1 января 2016 года.

Таблица 5. Показатели системы ЖСС в Республике Казахстан 2003 – 2017 гг.

	ед. изм.	2003- 2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	01.11.2017
Договоры о ЖСС	тыс. ед.	214,9	69,1	88,9	106,6	179,9	224,7	292,1	279,8
Договорная сумма	млрд. тг.	407,9	159,6	219,3	268,7	414,0	462,5	110,8	1405,5
Действующие договора, нарастающим итогом	тыс. ед.		216,8	281,9	345,0	463,7	601,5	814,6	1 002,9
Сумма вклада нарастающим итогом	млрд. тг.		72,5	129,8	192,5	247,8	296,9	407,1	484,8
Кредиты	тыс. шт.	29,2	9,6	9,5	13,4	17,6	26,4	24,6	33,2
Объем кредитов	млрд. тг.	92,1	29,8	35,9	61,1	97,8	151,6	147,9	226,0
Доля участников ЖСС к ЭА	процент		2,5	3,3	4	5,3	7,1	12,1	
Количество поощряемых вкладчиков	тыс. чел.		204,1	265,6	32,13	429,7	537,4	721,6	
Объем государственной премии	млрд. тг.		4,8	7,2	9,3	11,5	13,4	17,6	

Источник: АО «Жилстройсбербанк» Республики Казахстан: <https://hcsbk.kz/>

Таким образом, после того как в 2006 г. «Жилстройсбербанк» Республики Казахстан впервые стал безубыточным, он претерпел ряд существенных трансформаций, увеличивших привлекательность для вкладчиков предлагаемых им программ (Рис.50). С 2006 г. по 2017 г. произошло увеличение числа филиалов, отмена разных комиссий, увеличение договорной суммы, внедрение новых тарифных программ, сокращение сроков рассмотрения кредитной заявки до 3-х дней.

Рис.5. Участники ЖСС, тыс. человек

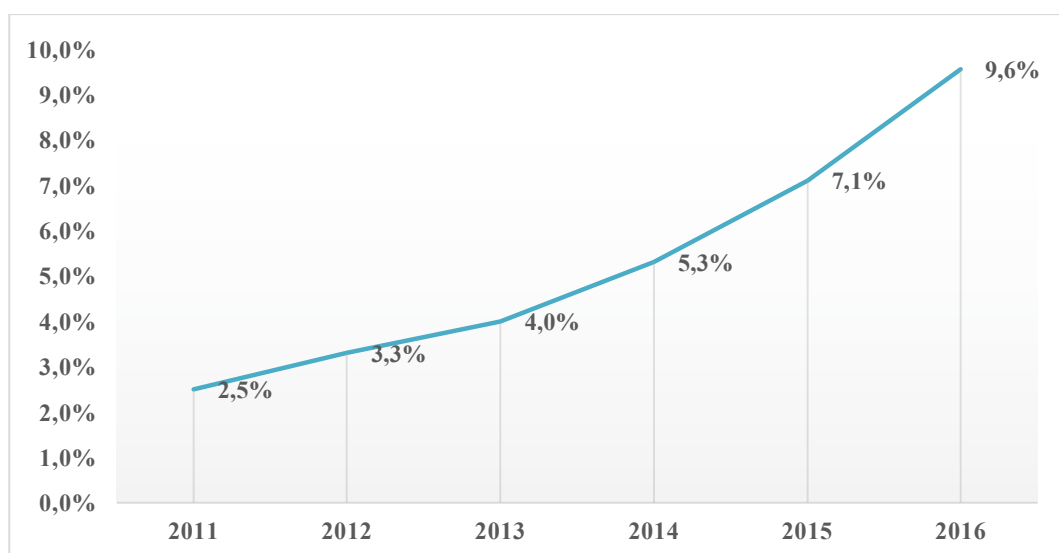


Источник: АО «Жилстройсбербанк» Республики Казахстан: <https://hcsbk.kz/>

Фактическая доля участников ЖСС к экономически активному населению (ЭА) по итогам 2016 года составила 9,55%. (

Рис.6)

Рис.6. Доля участников ЖСС к ЭА населению, %



Источник: АО «Жилстройсбербанк» Республики Казахстан: <https://hcsbk.kz/>

С 1 августа 2017 года «Жилстройсбербанк» объединил четыре программы в единый тариф «Баспана», в основу которого был положен своего рода показатель финансовой дисциплины. Показатель клиента тем выше, чем больше оценочный показатель финансовой дисциплины. Отныне клиент сам определял продолжительность накопления и процент для получения займа. Детализация тарифного плана «Баспана» представлена в Таблице 6.

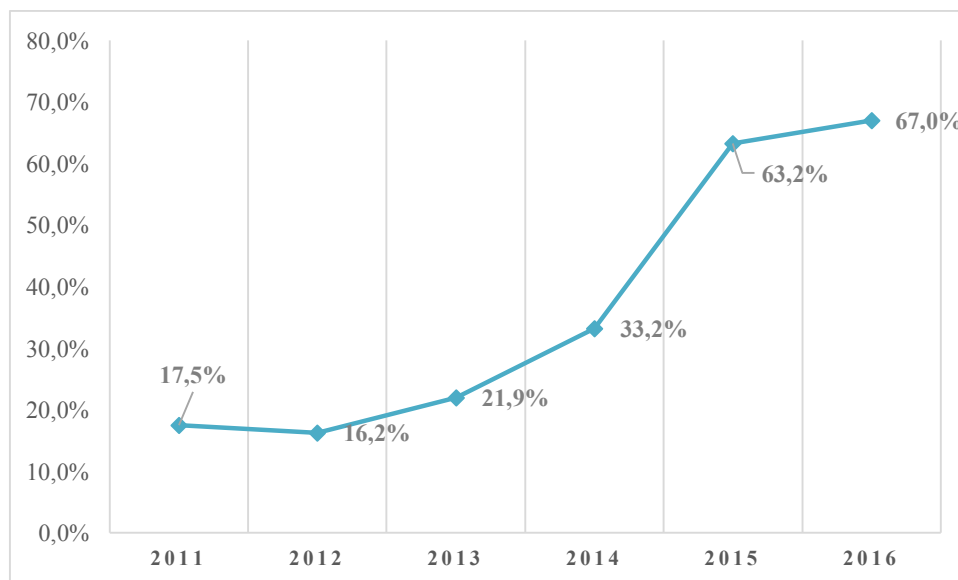
**Таблица 6. Тарифный план «Баспана» АО «Жилстройсбербанк Казахстана»
с 1 августа 2017 года**

№	1. Условия накопления														
1.	Рекомендуемый срок накопления, лет	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
2.	Минимальный размер договорной суммы	500 МРП													
3.	Ежемесячный взнос по накоплению (% от договорной суммы)	1,50	1,05	0,83	0,66	0,58	0,52	0,44	0,38	0,34	0,31	0,28	0,26	0,25	
4.	Ставка по вкладу, % годовых	2													
5.	Минимально необходимый размер накопленных денег для получения жилищного займа, в % от договорной суммы	50													
6.	Минимальная сумма первоначально принимаемого вклада	15 000 тенге													
7.	Комиссионный сбор за заключение договора о ЖСС	0 тенге													
№	2. Условия получения жилищного займа														
1.	Минимальное значение оценочного показателя по вкладу ЖСС.	16	20	25	29	35	41	45	48	53	57	61	66	74	
.	Ставка по займу, % годовых	5	4,8	4,5	4,2	4	3,8	3,7	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	
3.	Минимальный срок займа, мес.	6													
4.	Максимальный срок займа, лет	6	7	8	9	10	11	12	14	16	18	21	23	25	
5.	Ориентировочный ежемесячный платеж по погашению жилищного займа	0,81	0,70	0,62	0,56	0,51	0,46	0,43	0,38	0,34	0,31	0,28	0,26	0,25	

Источник: АО «Жилстройсбербанк» Республики Казахстан: <https://hcsbk.kz/>

Увеличение доступности жилья для слоев населения со средними и ниже среднего доходами было достигнуто с помощью строительно-сберегательных институтов

Рис.72. Объем выдачи кредитов на строительство и приобретение жилья «Жилстройсбербанком» в общем объеме ипотечного кредитования, %



Источник: АО «Жилстройсбербанк» Республики Казахстан: <https://hcsbk.kz>

Одним из преимуществ системы, по которой функционирует ЖССБ, является более низкий уровень специализации – ЖССБ вправе помимо основных направлений деятельности осуществлять участие в капитале юридических лиц – игроков финансового рынка, являющихся частью инфраструктуры финансового рынка и (или) осуществляющих автоматизацию деятельности «Жилстройсбербанка» в порядке, установленном банковским законодательством Республики Казахстан, а также другие виды операций в соответствии с лицензией уполномоченного органа, к которым относятся: кассовые операции, переводные операции, эмиссия собственных ценных бумаг, сейфовые операции, организация обменных операций с иностранной валютой, открытие и ведение банковских счетов юридических лиц). Также «Жилстройсбербанк» вправе заниматься видами деятельности предусмотренным банковским законодательством Республики Казахстан для банков второго уровня и т.д.²⁰

Проблемой же подобной системы может являться потенциальная возможность возникновения агентских конфликтов, поскольку главные цели – обслуживание клиентов-вкладчиков – может вступать в диссонанс с прибылеориентированными

²⁰ Устав АО Жилищный строительный банк Казахстана, 2014 год

задачами. С другой стороны, извлекаемая прибыль может быть направлена на покрытие недостатка кредитной массы, обеспечиваемой депозитами вкладчиков ССК.

Пожалуй, опыт Казахстана – наилучший пример для Российской Федерации, свидетельствующий, что в несовершенной институциональной среде целесообразно создавать институты различной степени специализации: как ССК, так и ссудно-сберегательные счета с более широкой специализацией. Попытки внедрения институтов, к которым институциональная среда объективно не готова, заведомо обречены на неудачи и низкую эффективность, что наглядно показал опыт Польши. Движения по институциональной лестнице не должно быть резким, в данном конкретном случае градуалистический подход на порядок более приемлем.

2. СТАНОВЛЕНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ИНСТИТУТОВ АККУМУЛЯЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

2.1. Становление ипотечных институтов в России

Начиная с 1992 г. в России предпринимались интенсивные усилия по созданию рынка ипотеки. Центральным результатом анализа этого процесса вплоть до 2006 г. является следующая таблица.

**Таблица 7. Результаты становления институтов жилищного кредита
в 1992-2004 гг.**

Институт	Затраты на создание			Результаты жилищного кредитования с 1992 – по май 2004 гг.	
	лет	млн долл.	Эквивалент оплаты специалистов в год, число	число кредитов, тыс./% населения	объем кредитов, млн долл.
<i>Эволюция советских институтов</i>					
Сбербанк	12			17 / 0,01	313
<i>Трансплантация западных институтов</i>					
Коммерческие банки	12	не	1260	11 / 0,007	210
Рынок ценных бумаг (АИЖК, Московское ИА)	12	менее 15,2		4 / 0,003	46,4
Жилищно-накопительные (строительно-сберегательные) кооперативы (ПК «Своими руками», ОАО «ССК» г. Москва, Гильдия ЖСК, Межрегиональ. Федерация ЖК)	4	не более 0,24	20	18 / 0,01	145,2
<i>Инновации в сфере жилищного кредита</i>					
Бюджетные и отраслевые фонды строительства и кредита при администрациях регионов и городов, при министерствах и крупных предприятиях	9			50 / 0,03	50

В 1990-х годах развитие институтов жилищного кредитования шло по четырем основным направлениям. В начале реформы Сбербанк, продолжая дореформенную политику, выдавал кредиты нуждающимся в жилье гражданам по ставкам ниже рыночных. Однако в 1993 г. вследствие быстрой инфляции и резкого спада производства правительство было вынуждено отказаться от субсидирования процентной ставки, и Сбербанк фактически перешел на коммерческий кредит. При этом число выдаваемых им кредитов резко уменьшилось.

Второе направление формирования ипотеки следовало образцам западных экономик. В его рамках появились банковские программы ипотечного кредита и Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. Несмотря на помощь западных агентств, обилие новых законодательных актов и серьезные издержки результат оказался намного ниже ожидаемого. В отсутствии кредитных историй у населения и при наличии более прибыльных альтернатив (таких как операции с ГКО) банки справедливо рассматривали ипотечные операции как слишком рискованные. К началу 2006 г. банковской ипотекой (кроме Сбербанка) и программами вторичного рынка смогли воспользоваться не более 170 тыс. человек, или немногим более 0,3% от числа российских семей. При этом ни АИЖК, ни аналогичные региональные агентства даже не начали выпуск пулов ипотечных кредитов - ценных бумаг, типичных для развитых экономик. Не удалось развить ипотечный рынок и за счет ипотечных банков.

Указанные трудности стимулировали возникновение третьего - не инициированного федеральной властью - направления развития ипотеки: формирования ссудно-сберегательных институтов. В самом начале 2000-х годов в городах России было создано более 65 строительно-сберегательных кооперативов, позднее получивших название жилищно-накопительных (ЖНК). ЖНК следовали алгоритму немецких стройсберкасс. Поскольку государственные гарантии и премии на стройсбережения вкладчиков ЖНК отсутствовали, они были вынуждены интегрироваться с тем или иным видом бизнеса - строительными, риэлтерскими, страховыми компаниями, которые нередко выступали инициаторами их создания и поддерживали их в обмен на обязательства членов кооператива воспользоваться их услугами.

Несмотря на высокие риски к 2004 году ЖНК оказался наиболее востребованным ипотечным институтом. ЖНК выдали наибольшее число (18 тыс.) кредитов, хотя их суммарный объем, как и следовало ожидать, оказался меньше суммы кредитов в коммерческих банках, где получателями были более состоятельные граждане (см. Таблица). Следует учесть, что этот результат был достигнут за существенно более

короткий срок по сравнению с коммерческими структурами. Вместе с тем «симбиоз» ЖНК с другими компаниями, чаще всего неформальный, не мог стать основой долгосрочного развития ЖНК (см. следующий раздел).

Четвертое направление развития институтов жилищного кредитования реализовывалось с середины 90-х гг. региональными администрациями и отраслевыми объединениями. Они создавали некоммерческие фонды, использовавшие бюджетные дотации для кредитования заемщиков по ставке ниже рыночной или даже для снижения цены квартир, приобретаемых заемщиками. Однако дальнейшее развитие фондов ограничивалось нехваткой бюджетных средств. Следует отметить, что переключение дотаций на премии вкладчиков ЖНК могло бы дать гораздо больший эффект, поскольку в этом случае премии стимулируют участников к накоплению.

Данные Таблица свидетельствуют о весьма медленном развитии ипотеки за 12 лет. Отметим, что к 2004 году доля жилищных кредитов в жилищных инвестициях составила всего 1,6%.

Следует обратить внимание и на высокие издержки, связанные с попытками формирования рыночных ипотечных институтов в этот период. Грубый подсчет, проведенный в работе В.Полтеровича и О.Старкова (2007)²¹ показал, что средств иностранных фондов, потраченных на российские проекты формирования коммерческой ипотеки, хватило бы на годовую зарплату 1260 специалистов. Всего же расходы доноров на создание жилищного рынка составили около 7850 человеко-лет. Будучи вложенными в ЖНК, эти средства могли дать существенно больший эффект.

Быстрый экономический рост российской экономики с 1999 по 2008 г. сказался и на развитии жилищной ипотеки. В 2006 г. произошел скачок: по сравнению с 2005 г. объем выданных ипотечных кредитов увеличился в 4,7 раза (с 56 млрд руб. до 264), а количество выданных за год кредитов возросло в 2,6 раза и достигло 206 тыс. Однако, как показал анализ, большая часть кредитов была взята гражданами из числа наиболее состоятельных 10% населения.

Рост продолжался по образцу, очень близкому к наблюдавшемуся в США. В 2008 г. объем ипотечных жилищных кредитов вырос почти в 2,5 раза по сравнению с 2006 г. На российском ипотечном рынке возник «пузырь», который «лопнул» в 2009 г., когда объем

²¹ Полтерович В.М., Старков О.Ю.; ЦЭМИ РАН, Формирование ипотеки в догоняющих экономиках: проблема трансплантации институтов – М.: Наука, 2007. – 196 с.

кредитов сократился в 4,3 раза²². Российская банковская система, да и сами АИЖК были спасены благодаря масштабной помощи государства. К 2011 г. рынок ипотеки восстановился и рос вплоть до 2014 г. АИЖК стал наращивать выпуск ипотечных ценных бумаг: в 2010 г. их объем составлял 13, 5 млрд. рублей, а в 2014 г. –уже 230,8 млрд.²³ Но в 2015 г. произошел очередной обвал: выпуск сократился в 3,5 раза и явно не восстановится и в 2017 г., как и объем ипотечных жилищных кредитов (см. Таблицу 1.).

Несмотря на несомненный прогресс, на создание двухуровневой системы ипотечного кредитования и реализацию ряда программ, нацеленных на повышение доступности ипотеки, она по-прежнему носит элитный характер. Мы движемся по правой ветви эволюционного дерева (см. Рис. 1.), в то время как для развития массовой ипотеки требуется движение по левой ветви: необходимо развивать ссудно-сберегательные программы. Мы, таким образом, снова приходим к выводу, полученному в разделе 1. Справедливость этого вывода подтверждает Таблица 8. Сегодняшние Польша и Россия отстают по площади жилья на одного жителя даже от Словакии 2001 г., а Чехия 2012 года превосходит их обеих в 1,5 раза.

Таблица 8. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя

Страна	Площадь, м2	Год
Норвегия	74,0	2006
США	75,0	2012
Великобритания	62,0	2012
Германия	45,0	2012
Чехия	39,0	2012
Словакия	26,0	2001
Россия	24,9	2016
Польша	23,6	2015
Казахстан	18,6	2011

Источники: РАСК. Анализ строительной отрасли Российской Федерации по итогам 2015 г. Москва, 2016; <http://rusfact.ru/node/28>.

Как следует из приведенного анализа, Россия оказалась в уникальной ситуации, когда одновременно востребованы ипотечные институты, возникавшие последовательно в других странах на разных этапах их развития. Это вызвано не только ошибками в формировании ипотечных институтов, совершенными в 1990-е годы, но и сильной дифференциацией населения России по уровню доходов, а также высокой региональной дифференциацией.

²² Дементьев Н. П. Жилищная ипотека в современной России. Вести Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2015. Т.15, вып.1. С. 67-77

²³ См. <http://www.aizk.ru/ru/agency/analytics/diagrams/>

2.2. Жилищные накопительные кооперативы

2.2.1. Жилищно-накопительный кооператив: алгоритм функционирования

Жилищно-накопительный кооператив (далее ЖНК) – это одна из форм ипотечного жилищного кредитования потребителей с невысокими доходами, средними и ниже, которые не могут себе позволить взять ипотечный жилищный кредит (ИЖК) в банке. Такая ситуация возникает, когда заёмщик не может подтвердить свой доход, у него отсутствует кредитная история, а проценты за использование кредита и первоначальный взнос слишком велики. ЖНК является первой ступенью в развитии ипотечного кредитования, на смену ему приходят строительно-сберегательные кассы (ССК) и только потом современное банковское ипотечное кредитование. Именно в такой последовательности проходила эволюция ИЖК в странах с развитой экономикой, в одних раньше и дольше, в других позже и быстрее. И именно поэтому для стран с развивающейся экономикой, которым необходимо обеспечить население с доходами ниже средних собственным жильём, важно понять, на какой стадии институт ИЖК следует трансплантировать и модернизировать, принимая во внимание социально-экономические и культурные особенности конкретной страны, так как перенос современного института ИЖК на не подготовленную для этого почву, может привести к дисфункции или полному отторжению данного института. Поэтому для России проблема обеспеченности граждан собственным качественным и современным жильём актуальна и стоит на повестке дня. Например, общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя России составляет 24 кв. м.²⁴, тогда как в США данный показатель составляет 70 кв. м., в Германии и Франции 39 кв. м., в Польше 25 кв. м..²⁵ Цель российского правительства довести этот показатель до 35 кв. м..²⁶ Отсюда можно сделать вывод, что ЖНК могут помочь решить поставленную задачу.

В 1990-е годы наше государство в лице правительства, региональных органов исполнительной власти и местного самоуправления проводили реформы в сфере жилищного кредитования, пытаясь перенести советские институты некоммерческого банковского и кооперативного кредитования на новые условия, в которых развивалась

²⁴ Официальный сайт Росстата. 2016 г.

²⁵ Журнал «Эксперт». Как очеловечить «квадраты». №15 (941) 6 апреля 2015.

²⁶ <https://www.gdeetotdom.ru>. Обеспеченность жильем в России достигло 24 кв. м. на человека.

страна. Такие институты были далеки от аналогичных в странах с развитой экономикой. Например, заёмщики отбирались на основе социального критерия обеспеченности жильём, а не их кредитоспособности. Залог не существовал, а в случае неисполнения своих обязательств, заёмщик не лишался своего жилья, а просто выплачивал часть своей заработной платы на погашение просроченной ссуды. Такие кредиты населению субсидировались государством. Ставка по ним была 2% (в ЖСК - 0,5%). Эта ставка была ниже банковской ставки по вкладам, составлявшей 3%, а инфляцию она обгоняла всего на 1%. В 1990 г. объём кредитов на жильё Сбербанка и кооперативов составил 1 763 млн. руб., это 0,28% от ВВП и 7% от общего приобретения жилья населением.²⁷

После того как темпы инфляции в 1991 г. обогнали процентную ставку, наше правительство просто не смогло больше субсидировать жилищные кредиты и позволило банкам и кооперативам применять рыночную ставку процента. В результате этого кооперативы снизили долю построенного жилья в общем объёме с 4,7% в 1990 г. до 2% к 2001 г.²⁸

В 1996 г. в Уфе был создан жилищно-строительный кооператив «Своими руками», а в 2000 г. в Москве стал действовать ЖСК «Строим вместе», использовавший опыт стройсберкасс Германии и советский опыт ЖСК. Для того чтобы данный ЖСК заработал, потребовались усилия всего 10 человек и срок в шесть месяцев. На создание подобных кооперативов, их насчитывалось около четырёх, потребовалось всего 240 тыс. долл. За короткое время возникло 66 подобных ЖСК в 45 российских городах, а общее число пайщиков составило 42 400 человек. К июню 2004 г. было заселено уже 18 тыс. квартир с общим объёмом предоставленных кредитов 145 млн. долл.²⁹

Но, несмотря на положительный опыт тех годов, наше население скептически относится к подобным институтам, так как на сегодняшний день ставки по кредитам не субсидируются, а правительство не даёт гарантий на вложенные пайщиком деньги. Для того чтобы институт ЖНК заработал, необходимо воспитать доверие к нему, а сделать это способно только правительство через законодательное регулирование и поддержку семей с низкими доходами через субсидирование кредита на жильё в ЖНК и гарантиями по вкладам. Ниже будет показано, что жилищное кредитование через институт ЖНК пока

²⁷ Полтерович В.М., Старков О.Ю. (2007 г.). Формирование ипотеки в догоняющих экономиках: проблема трансплантации институтов – М.: Наука, 2007. – 196 с.

²⁸ Там же.

²⁹ Там же.

находится в зачаточном состоянии и по количеству пайщиков сильно отстаёт от уровня середины 90-х - 2000-х.

Главным нормативным документом, регулирующим деятельность жилищно-накопительных кооперативов, является Федеральный закон от 30.12.2004 № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах». В нём даётся определение ЖНК, описывается вид деятельности, количество участников, органы управления и другое. Согласно п.1. ст.2 ФЗ № 215 ЖНК – это «потребительский кооператив, созданный как добровольное объединение граждан на основе членства в целях удовлетворения потребностей членов кооператива в жилых помещениях путем объединения членами кооператива паевых взносов». Согласно законодательству ЖНК вправе использовать деньги пайщиков для приобретения, строительства жилых помещений (том числе в многоквартирных домах), а также участвовать в строительстве жилых помещений в качестве застройщика или участника долевого строительства, привлекать заемные денежные средства для члена кооператива, если существует необходимость. В кооператив может вступить гражданин, достигший возраста 16 лет. Ограничение на число участников кооператива установлено в диапазоне от 50 до 5000 человек. Для того чтобы стать пайщиком, необходимо внести вступительный взнос, при том что минимальная сумма вступительного взноса в законе не предусмотрена, каждый кооператив устанавливает её самостоятельно. Данный взнос не идёт в паевой фонд кооператива, а используется на текущую деятельность кооператива. Таким же образом используется и членский взнос (небольшой процент от стоимости жилья), который уплачивается ежемесячно и устанавливается каждым кооперативом самостоятельно. Минимальный паевой взнос, который поступает в фонд кооператива, также устанавливается кооперативом и выплачивается по графику в зависимости от того, какую форму участия выбрал пайщик. Накопив необходимую сумму (в зависимости от формы участия), пайщик получает жильё или начинает его строить. Оставшуюся стоимость жилья кооператив покрывает из общего паевого фонда, а пайщик обязуется своевременно вносить оставшуюся часть долга и небольшой процент по его обслуживанию. Как правило, проценты для участников кооператива по депозитам и кредитам ниже рыночных, что является преимуществом для пайщика. Кооператив также устанавливает минимальный и максимальный сроки на стадии накопления и сроки выплат оставшейся части долга. Собственником жилья до полного его выкупа является кооператив, что отличает кооператив от банковского ипотечного кредитования, где собственником является заёмщик, но он оформляет закладную на приобретённое жильё для банка на случай неисполнения взятых на себя обязательств. Поэтому пайщик не

может получить налоговый вычет на приобретённую недвижимость до её полного выкупа. В качестве взносов в ЖНК (п. 2 Постановления Правительства РФ от 12.12.2007 № 862 (ред. от 25.03.2013)) можно использовать материнский капитал. Что касается форм участия в кооперативе, то они довольно разные и зависят от самого кооператива.

Таблица 9. Положения ФЗ № 215

Раскрытие информации	Предоставление информации в ФСФР	Органы управления	Сфера контроля и надзора ФСФР	Обязанности и права ФСФР предусмотренные законом
В случае если число членов более 500 или ЖНК размещает рекламу, ЖНК должны раскрывать в Интернете в теч. 3 дней информацию: 1) об уставе и о внутренних документах, регулирующих деятельность органов кооператива; 2) о формах участия в деятельности кооператива, установленных уставом кооператива или решениями общего собрания членов кооператива; 3) о порядке определения стоимости жилых помещений, приобретаемых или строящихся кооперативом; 4) о годовом отчете кооператива; 5) о существенных фактах в деятельности кооператива + в теч. 10 дней в печатном издании определ. Уставом (ст. 20, 21. ФЗ “О ЖНК”).	1) Годовой отчет не позднее чем через шесть месяцев со дня окончания года, за который предоставляется отчет (п. 3. ст. 20. ФЗ “О ЖНК”); 2) ежеквартально отчет о соблюдении нормативов оценки финансовой устойчивости деятельности ЖНК (пп. 6. п 1. ст. 51. ФЗ “О ЖНК”) не позднее 45 дней после окончания отчетного квартала; 3) аудиторское заключение не позднее чем через 5 дней со дня представления аудиторского заключения аудиторской организацией (аудитором) (п. 4. ст. 54. ФЗ “О ЖНК”).	1) Общее собрание членов кооператива; форма проведения: собрание, заочное голосование, собрание уполномоченных в случ. если число членов более 500. 2) правление кооператива не менее 3; 3) ревизионная комиссия (ревизор) кооператива; 4) исполнительные органы кооператива: директор или директор и дирекция (в случ. если численн. более 500 обязательно).	1) Соответствием Устава закону о ЖНК; 2) ведением реестра членов ЖНК (п. 2. ст. 5. ФЗ “О ЖНК”); 3) использованием паевого фонда (п. 2. ст. 26. ФЗ “О ЖНК”); 4) формой участия в деятельности ЖНК его членов (п. 2. ст. 27. ФЗ “О ЖНК”); 5) подготовкой и проведением ГОСЧ и ВОСЧ (ст. 34-41. ФЗ “О ЖНК”); 6) за соблюдением требований финансовой устойчивости деятельности кооперативов и нормативов финансовой устойчивости деятельности кооперативов предусм. ст. 47, 49 ФЗ “О ЖНК” и НПА Правительства РФ; 7) за совершением сделок ограниченных и запрещенных ст. 48 ФЗ “О ЖНК”; 8) созданием резервного фонда кооператива (размер РФ 1,5 % от паевого фонда ст. 53 ФЗ “О ЖНК”; 9) проведением аудиторских проверок (обязательное ежегодное в соответ. со ст. 54. ФЗ “О ЖНК”).	1) Вести реестр ЖНК, содержащий сведения предусм п. 2. ст. 15 ФЗ “О ЖНК”; 2) определять дополнительные требования к порядку раскрытия информации ЖНК (п. 8. ст. 21 ФЗ “О ЖНК”); 3) определять состав сведений и порядок представления годового отчета (п. 4. ст. 20 ФЗ “О ЖНК”); 4) устанавливать совместно с федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим нормативно-правовое регулирование в сфере бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, правила бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности кооператива (п. 1. ст. 51. ФЗ “О ЖНК”); 5) устанавливать квалификационные требования, а также требования к профессиональному опыту кандидатов на должность единоличного исполнительного органа кооператива, в том числе требования к руководителю управляющей организации или управляющему, на должность главного бухгалтера кооператива (п. 1. ст. 51. ФЗ “О ЖНК”); 6) устанавливать совместно с федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным на осуществление государственного регулирования аудиторской деятельности, требования к аудиторским организациям (аудиторам), имеющим право оказывать аудиторские услуги жилищным накопительным кооперативам (п. 1. ст. 51. ФЗ “О ЖНК”).

Источник: Официальный сайт Межрегионального управления Службы Банка России по финансовым рынкам в Волго-Камском регионе (г. Казань).

Также деятельность ЖНК регулируется постановлениями Правительства РФ, например, № 46 от 28.01.2006 «О нормативах оценки финансовой устойчивости деятельности жилищных накопительных кооперативов», а также указами Центрального Банка РФ, на который возложена обязанность осуществлять контроль над деятельностью ЖНК. Другие положения ФЗ № 215 представлены в Таблице 12.

По данным, представленным в Таблице 12, мы можем видеть, каковы условия раскрытия информации кооперативом, какую информацию он обязан предоставлять в контролирующие органы, каковы должны быть органы управления ЖНК, а также сфера контроля Федеральной Службы по Финансовым Рынкам, её права и обязанности. Например, мы видим, что раскрытие информации в сети Интернет должно осуществляться в течение трёх дней, в случае если число членов кооператива превышает 500 человек или кооператив размещает рекламу в СМИ. В ФСФР кооператив предоставляет информацию по годовой и квартальной отчётности и аудиторское заключение. Органы управления кооператива должны включать общее собрание членов кооператива, правление кооператива, ревизора, а также исполнительные органы в лице директора. Сфера контроля ФСФР включает проверку использования паевого фонда кооператива, она также ведёт реестр членов ЖНК. В число обязанностей ФСФР входят, к примеру, предъявление дополнительных требований к порядку раскрытия информации кооперативом, определение состава сведений и порядок предоставления годового отчёта и многое другое.

Далее будет представлен обзор по ЖНК в трёх российских регионах и их годовая статистика. Целью обзора является описание форм участия в ЖНК и их финансово-экономического состояния. Также будет представлен сравнительный анализ финансовой устойчивости и финансово-экономического состояния кооперативов между собой и в разрезе данных по ЖНК в России в целом. Мы рассмотрим следующие регионы: 1) Краснодарский край 2) Республику Башкортостан 3) Ханты-Мансийский Автономный Округ. Так как в Ростовской области на сегодняшний день согласно реестру на 17.11.2017 нет ни одного ЖНК, то мы исключаем этот регион из данного обзора.

2.2.2. ЖНК в Краснодарском крае

На сегодняшний день в Краснодарском крае действуют два жилищно-накопительных кооператива: это ЖНК «Кубань», работающий с 2011 года и ЖНК

«РегионЖилСтрой», созданный в июле 2017 года. Кооператив «Водолей», начавший свою работу в 2006 году, был признан банкротом на основании решения суда в 2015 году.

Начнём с ЖНК «Кубань». Из общих положений о формах участия³⁰ в деятельности ЖНК минимальным взносом, после которого у участника кооператива возникает право на приобретение жилья или его строительство, является сумма не менее чем 30% от площади жилого помещения. Сумма заёмных средств, привлекаемых кооперативом для его члена, должна составлять не более 70% от ежемесячного паевого взноса. Минимальный период накопления составляет: в первый год деятельности кооператива – 3 месяца, в последующем – не менее двух лет. Максимальный период членства в кооперативе составляет 30 лет. Периодичность платежей определяется индивидуально, но не реже, чем раз в три месяца. Минимальный первоначальный паевый взнос составляет 5000 рублей, ежемесячный паевый взнос не менее 1000 рублей, при этом 1,5% от этой суммы идёт в страховой фонд кооператива. Ежемесячный членский взнос – 500 рублей. После того как пайщик накопил первоначальный взнос и приобрел недвижимое имущество, ему выдается ссуда из паевого фонда кооператива под 3-8% годовых, в зависимости от срока и величины накопленного пая. Участник ЖНК «Кубань» может выбрать одну из следующих форм участия.

А) Для первой формы участия сумма первоначального взноса составляет не менее 30% от ориентировочной площади жилого помещения. Размер денежных средств, выделяемых кооперативом из паевого фонда не может превышать суммы, накопленной самим участником. Сумма привлечённых заёмных средств для члена кооператива не может превышать 70% от ежемесячного паевого взноса. Срок внесения оставшейся части средств за переданную пайщику квартиру устанавливается по согласованию.

Б) Для второй формы участия минимальная сумма накопления для получения права на приобретение жилья составляет не менее 50% от стоимости жилья. Денежные средства, выделяемые кооперативом из паевого фонда, должны быть не больше 50% от стоимости жилого помещения. В случае внесения пайщиком единовременного платежа равному 50%, кооператив выделяет недостающую сумму на срок не более 5 лет.

На 2011 год число членов кооператива «Кубань» составило 53 человека, на 2012 уже 81³¹. К сегодняшнему дню 34 семьи получили свои квартиры.

Как следует из годового отчёта о финансово-экономическом состоянии за 2012 год (**Error! Reference source not found.**), размер паевого фонда ЖНК «Кубань» составил 3

³⁰ Положение «О формах участия в деятельности ЖНК «Кубань»

³¹ Годовой отчёт ЖНК «Кубань» за 2012 г.. 6 апреля 2013 г.

957 236 рублей, а общая стоимость его имущества равнялась 1 053 902 рубля. Размер резервного фонда – 58 481 рубль.

Таблица 10. Сведения о финансово-экономическом состоянии ЖНК

Регион	Название	Год	Число членов ЖНК	Ждут очеред и	Приоб ретённ ого жилья коопе ративо м, кол.	Размер паевого фонда ЖНК, тыс. руб.	Общая стоимость имущест ва ЖНК, тыс. руб.	Величин а денежны х средств, тыс. руб.	Стоимост ь основных средств, тыс. руб.	Стоимость объектов незавершённог о строительства, тыс. руб.	Убытк и ЖНК	Общая величин а заемных средств, тыс. руб.	Общая стоимость приобретенны х ЖНК прав на строящиеся в порядке долевого участия жилые помещения, тыс. руб.	Размер резервного фонда, тыс. руб.
Краснодарски й край	ЖНК "Кубань"	2012 г.	81	-	34	3 957	1 053	-	-	0	0	0	0	58
Республика Башкортостан	ЖНК "Жилищное Строительство № 2"	2016 г.	1 423	782	823	2 908 346	3 019 391	165 442	1 753 677	1 097 566	0	26 398	41 538	70 337
	ЖНК "Жилищное Строительство "	2016 г.	1409	955	1 007	3 107 390	3 385 304	233 657	2 514 916	636 052	0	146 880	330	102 395
	ЖНК "Доступные Метры"	2016 г.	52	-	-	1 484	0	1 517	0	0	0	1	0	31
Ханты- Мансийский АО- Югра	ЖНК "Стройдеталь Центр"	2013 г.	526	-	-	360 519	433 044	-	-	0	0	0	0	17 254
		2014 г.	214	-	-	350 446	340 692	-	-	0	0	0	0	11 653
		2015 г.	332	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		2016 г.	245	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Россия	Все	2015 г.	10 126	-	-	11 754 437	12 870 423	-	-	-	-	-	-	-
		2016 г.	6771	-	-	11 247 961	10 971 185	-	-	-	-	-	-	-

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ и годовых отчётов ЖНК

Таблица 11. Сведения о финансовой устойчивости ЖНК

Регион	Название	Год	Норматив текущей обеспеченности и обязательств ЖНК (Н1)	Норматив общей обеспеченности и обязательств ЖНК (Н2)	Норматив текущей сбалансированности и деятельности ЖНК (Н3)	Норматив среднесрочной сбалансированности и деятельности ЖНК (Н4)	Норматив максимальной задолженности и членов ЖНК (Н5)	Норматив в долговой нагрузки ЖНК (Н6)	Норматив задолженности и членов ЖНК (Н7)
Краснодарский край	ЖНК "Кубань"	2012 г.	0,73	1	-0,41	-0,73	0,09	0	0,09
Республика Башкортостан	ЖНК "Жилищное Строительство № 2"	2016 г.	0,057	1,03	0,001	0,005	0	0	0
	ЖНК "Жилищное Строительство"	2016 г.	0,075	1,042	0,002	0,006	0	0,001	0,001
	ЖНК "Доступные Метры"	2016 г.	1,022	1,022	0,168	0,404	0	0,0007	0
Ханты-Мансийский АО- Югра	ЖНК "Стройдеталь Центр"	2013 г.	1,2	1,27	0	0,01	0,01	0	0,02
		2014 г.	0,97	1,05	0	0,01	0,01	0,11	0,01

Источник: составлено автором на основе годовых отчётов ЖНК

За период 2013-2016 гг. статистика по данному кооперативу отсутствует, так как, видимо, ЖНК в этот период не давал рекламу в СМИ, а число его членов не превышало 500 человек.

ЖНК «РегионЖилСтрой». Условия вступления в кооператив схожи с предыдущим, но имеют несколько отличий. Вступительный членский взнос составляет 30 000 рублей, для первых 50 пайщиков – 150 рублей. Ежемесячный членский взнос равен 1000 рублей. Максимальный период членства в кооперативе – 15 лет, а максимальный период накопления – 5 лет. Для пайщиков предусмотрены две формы участия: № 1 – Классическая и № 2 – Стандартная. При классической форме главное отличие от предыдущего кооператива состоит в том, что кооператив выделяет из паевого фонда только 30% от накопления участника, остальную сумму кооператив привлекает в качестве кредита, и срок погашения привлеченных средств согласуется с членом кооператива. Максимальный срок погашения выделенных средств составляет 10 лет.

Так как данный кооператив был создан в 2017 году, то информация по финансовому положению будет доступна только в течении первых двух кварталов 2018 года, при условии, что кооператив разместит рекламу в СМИ или число его членов превысит 500 человек. На данный момент число участников ЖНК составляет 51 человек, для которых кооператив уже приобрел 2 квартиры.

2.2.2. ЖНК в Башкортостане

ЖНК «Жилищное строительство № 2», созданный в 2005 году, Республики Башкортостан предлагает множество различных форм участия. Из приложения № 1 к положению о формах участия их насчитывается 378. Первоначальный паевой взнос составляет от 10% до 90% от стоимости желаемого жилого помещения. Минимальный срок внесения части паевого взноса, после которого возникает право на приобретение жилого помещения для члена кооператива в первый год деятельности кооператива составляет один год; во второй и последующие годы деятельности кооператива – два года. Максимальный срок периода накопления составляет 15 лет.

Минимальный размер части паевого взноса, после внесения которого возникает право на приобретение жилого помещения для члена кооператива составляет 30%. Максимальный срок выплаты оставшейся суммы, после получения жилого помещения, не может превышать более чем в полтора раза срока накопления паевого взноса, когда у пайщика возникает право на приобретение или строительство жилого помещения.

На сегодняшний день число членов данного кооператива составляет 1 432 человека. Те, кто накопил денежные средства и имеет право на приобретение жилого помещения составляет 782 человека. Число членов, которым кооператив приобрёл или построил (строит) жильё равно 823 человека. Размер паевого фонда равняется 2 млрд. 908 млн. рублей, в то время как общая стоимость имущества данного ЖНК равна 3,019 млрд. рублей.³²

ЖНК «Жилищное строительство», зарегистрированный в 2006 году, предлагает идентичные формы участия для своих пайщиков, что и предыдущий ЖНК.

На конец 2016 года в нем состояло 1 409 участников, 955 из которых выполнили условия накопления первоначального взноса и стоят в очереди на приобретение жилья. 1007 семьям кооператив уже купил жилые помещения.

Размер паевого фонда у данного ЖНК составляет 3 107 309 тыс. рублей, а общая стоимость имущества 3 385 304 тыс. рублей.³³

ЖНК «Доступные метры», начавший свою деятельность в середине 2016 года, имеет следующие требования для принятия в члены кооператива. Претенденту на участие в ЖНК необходимо оплатить вступительный членский взнос в размере 5000 рублей. Ежемесячный членский взнос будет составлять 1000 рублей. Минимальный первоначальный паевый взнос равняется 20 000 рублей, а минимальный ежемесячный паевый взнос – 1000 рублей. Отчисления в резервный фонд составляют 1,5% от паевого взноса. Сумма денежных средств, после накопления которой у пайщика возникает право на приобретение или строительство жилья равняется 30% от ориентировочной стоимости жилого помещения. В случае необходимости кооператив может привлечь заёмные средства для члена кооператива, сумма которых не должна превышать 70% от размера паевого взноса. Размер выделенных средств для пайщика из паевого фонда кооператива не может превышать размер денежных средств, накопленных самим пайщиком. Минимальный период внесения части паевого взноса составляет: в первый год работы кооператива – 1 месяц; через 2 года – 24 месяца. Максимальный период членства в кооперативе от момента вступления и до момента получения жилья в собственность равняется 30 годам. Срок внесения оставшейся части паевого взноса, полученного из паевого фонда ЖНК, не может превышать срок начального паенакопления более чем в 1,5 раза.

³² Годовой отчёт ЖНК «Жилищное строительство № 2» за 2016 г.. 27 марта 2017 г.

³³ Годовой отчёт ЖНК «Жилищное строительство» за 2016 г.. 27 марта 2017 г.

В ЖНК «Доступные метры» имеется шесть форм участия.³⁴

А) Форма участия «Золотая Середина». Кооперативом приобретается жильё для пайщика, при накоплении им не менее 50% ориентировочной стоимости квартиры. Размер средств, направляемых кооперативом из паевого фонда не может превышать 50% от стоимости жилья и не должен превышать размер накоплений самого участника. Продолжительность выплаты выделенных средств не может превышать более чем в 1,5 раза срока первоначального накопления пайщика. При единовременном внесении денежных средств пайщиком в размере 50% от стоимости жилого помещения, кооператив выделяет недостающие средства из паевого фонда.

Б) Форма участия «Банк в помощь». В данном случае член кооператива, который намерен накопить 30% от стоимости жилого помещения с последующей оплатой кооперативом до 30% жилья, может привлечь от 40 до 70 процентов заёмных денежных средств.

В) Форма участия «Обмен на готовое». При данной форме участия член кооператива желает приобрести жилое помещение на вторичном рынке. Тогда он передает свое жильё в собственность кооператива как часть паевого взноса, но продолжает жить в «Выкупаемом жилье» до того момента, пока ЖНК не приобретёт ему желаемую недвижимость. Все остальные условия по данной форме схожи с первой формой участия – «Золотая середина».

Г) Форма участия «Обмен на Новое». Данная форма участия предполагает, что участник желает приобрести жильё на первичном рынке. Стоимость «Выкупаемого жилья» рассчитывается по формуле:

$СТ = РС - (А * П)$, где СТ – стоимость «Выкупаемого жилья», РС – «Рыночная стоимость «Выкупаемого жилья», А – средняя рыночная ставка коммерческого найма аналогичная «Выкупаемому жилью», П – количество месяцев от планируемой даты приобретения кооперативом «Выкупаемого жилья» до планируемой даты передачи строящегося желаемого жилого помещения. Все остальные условия схожи с предыдущим пунктом.

Д) Форма участия «Оптимальное Решение». Эта форма участия предполагает, что пайщик желает приобрести жильё уже находящееся в собственности ЖНК и внести часть

³⁴ Положение «О формах участия в деятельности ЖНК «Доступные Метры». 28 апреля 2017 г.

паевого взноса за счёт продажи кооперативу имеющегося у него жилья. Остальные условия идентичны предыдущему пункту.

Е) Форма участия «Универсальная». Здесь минимальная сумма первоначального паевого взноса, после которой участник получает право приобрести квартиру, составляет не менее 30% от ориентировочной стоимости жилья. Размер выделяемых средств из паевого фонда не может превышать накопленной суммы самим пайщиком. Сумма привлеченных денежных средств не может превышать 70% от паевого взноса. Максимальный период выплаты оставшейся части долга не может превышать более чем в 1,5 раза срока периода накопления.

На сегодняшний день число членов данного ЖНК равняется 52 человекам. Размер паевого фонда 1,4 млн. рублей. Величина денежных средств равняется 1,5 млн. рублей, а размер резервного фонда 31 тыс. рублей.³⁵

2.2.3. ЖНК в Ханты-Мансийском Автономном Округе – Югре

В ХМАО на сегодняшний день согласно реестру действуют 5 жилищно-накопительных кооперативов, но 4 из них находятся в состоянии ликвидации либо их деятельность приостановлена за нарушение норм действующего законодательства. Поэтому далее будет рассмотрен только один кооператив, имеющий отчёт о своей деятельности.

ЖНК «Стройдеталь Центр». Данный ЖНК предлагает три формы участия для своих членов.³⁶

А) Форма участия «Рассрочка». Вступительный членский взнос составляет 4000 рублей, а членский взнос 46 000 рублей. Размер внесения первоначального паевого взноса составляет не менее 5% от ориентировочной стоимости жилого помещения. Периодичность паевых взносов не реже 1 раза в год. Размер паевых взносов не менее 30 тыс. рублей. После накопления не менее 30% от стоимости жилья начинается его приобретение. Срок накопления пая, дающего право на приобретение ЖНК жилого помещения не более 2-х лет. Срок внесения остатка пая не более 1-го года. Передача в пользование жилого помещения после накопления не менее 80% от стоимости жилья.

³⁵ Годовой отчет ЖНК "Доступные Метры" за 2016 год.

³⁶ Положение «О формах участия ЖНК «Стройдеталь центр». 5 марта 2016 г.

Б) *Форма участия «Кредит»*. Тут предусмотрены те же условия, что и выше, но часть стоимости жилья приобретается через ипотечное кредитование.

В) *Форма участия «Готовое Жильё»*. Схожие условия, но приобретается уже готовое жильё. Тут вносится первоначальный взнос от 30% до 100% от стоимости жилья. Периодичность внесения паевых взносов не реже 1 раза в 3 месяца. Срок внесения остатка пая не более 3-х месяцев.

Количество участников данного ЖНК в 2013 году насчитывало 526 человек,³⁷ в 2014 году - 245.³⁸ Размер паевого фонда в 2013 году – 360,5 млн. рублей, в 2014 году – 350,4 млн. рублей. Общая стоимость имущества ЖНК в 2013 г. – 433 млн. р., в 2014 г. – 340,6 млн. рублей. Размер резервного фонда на 2013 – 2014 года – 17,2 и 11,6 млн. р. соответственно.

Далее мы представим сравнительный анализ о финансово-экономическом состоянии и финансовой устойчивости ЖНК (Таблица 14) между собой и в контексте всей России. А также укажем тенденции развития кооперативов и их потенциал.

Начнём с анализа финансово-экономического состояния (Таблица 13). Сравнение показателей кооперативов между собой за разные годы является немного некорректным, но в данном случае мы к этому прибегнем, так как картина в целом от этого не поменяется.

Начнём с просмотра количества членов кооперативов. Мы видим, что оно варьируется от 52 участников для ЖНК «Доступные метры», находящегося в Республике Башкортостан, до 1 423 пайщиков в ЖНК «Жилищное строительство № 2», действующего в той же республике. Причём, если посчитать число членов кооператива в ЖНК «Жилищное строительство» и «Жилищное строительство № 2», то оно составит 2 832 человека. А общая сумма участников с кооперативом «Стройдеталь Центр» равняется 3 077 человек, что составляет почти половину (45%) всех членов ЖНК на территории Российской Федерации за 2016 год. Квартиры на конец 2016 года получили 1 864 семей.

На первом месте по размерам паевого фонда находится ЖНК «Жилищное строительство» с объёмом 3,1 млрд. рублей, далее стоит ЖНК «Жилищное строительство № 2» с размером фонда 3 млрд. рублей и потом с менее крупным паевым фондом ЖНК «Стройдеталь центр» - 350 млн. рублей за 2014 год. Все три кооператива владеют 57% паевого фонда от общероссийского уровня.

³⁷ Годовой отчёт ЖНК «Стройдеталь центр» за 2013 г., 5 апреля 2014 г.

³⁸ Годовой отчёт ЖНК «Стройдеталь центр» за 2014 г., 25 апреля 2015 г.

Далее посмотрим на такой показатель как общая стоимость имущества ЖНК. Здесь на первом месте стоит ЖНК «Жилищное строительство» с объёмом 3,3 млрд. рублей, из которых 2,5 это стоимость основных средств и 636 млн. рублей – объекты незавершённого строительства. За ним идёт кооператив «Жилищное строительство № 2» с общей стоимостью имущества 3 млрд. рублей, из которых стоимость основных средств – 1,7 млрд. рублей, а стоимость объектов незавершённого строительства почти 1,1 млрд. рублей. На третьем месте находится кооператив «Стройдеталь центр» с показателем 340 млн. рублей на 2014 год, а кооператив «Кубань» имеет показатель 1 053 тыс. рублей. Все первых три ЖНК по этому показателю составляют 61% от показателей общероссийских.

Теперь посмотрим на таблицу 3 и проанализируем финансовую устойчивость кооперативов. Для начала посмотрим на такой показатель как норматив текущей обеспеченности обязательств ЖНК (Н1). Он рассчитывается по следующей формуле:

$$Н1 = Л/П,$$

где:

Л - величина денежных средств кооператива, отраженная по соответствующим статьям бухгалтерского баланса;

П - общий размер паенакоплений, внесенных членами кооператива.

Данный показатель не должен быть менее 0,05. Из таблицы видно, что величина данного показателя соответствует требуемой норме для всех ЖНК.

Показатель (Н2) – это норматив общей обеспеченности обязательств ЖНК, рассчитывается как:

$$Н2 = (А - О)/П,$$

где:

А - сумма стоимости основных средств и объектов незавершенного строительства, а также денежных средств кооператива, отраженных по соответствующим статьям бухгалтерского баланса;

О - величина долгосрочных и краткосрочных обязательств кооператива, отраженная по соответствующим статьям пассива бухгалтерского баланса;

П - общий размер паенакоплений, внесенных членами кооператива.

Он должен быть не менее 1. Как мы видим из таблицы данных все ЖНК соответствуют данной норме.

Величина норматива текущей сбалансированности деятельности кооператива (Н3) должна быть не более 0,3 и рассчитываться по формуле:

$$H3 = P_K / П,$$

где:

P_K - максимальная поквартальная разница между расходами и поступлениями (без учета займов и кредитов), планирующимися в приходно-расходной смете, утвержденной кооперативом на год, следующий за отчетным

П - общий размер паенакоплений, внесенных членами кооператива.

Все кооперативы соответствуют данному показателю.

Величина норматива среднесрочной сбалансированности деятельности кооператива (H4) - не более 0,5. Рассчитывается по формуле:

$$H4 = P / П,$$

где:

P - разница между расходами и поступлениями (без учета займов и кредитов), планирующимися в приходно-расходной смете, утвержденной кооперативом на год, следующий за отчетным;

П - общий размер паенакоплений, внесенных членами кооператива.

Все ЖНК выполняют эту норму.

Величина норматива максимальной задолженности членов кооператива (H5) – не более 0,1. Рассчитывается по следующей формуле:

$$H5 = V_{\text{макс}} / P,$$

где:

$V_{\text{макс}}$ - максимальный размер оставшейся невыплаченной части взноса одного участника кооператива, которому кооператив предоставил жилое помещение;

П - общий размер паенакоплений, внесенных членами кооператива.

Все рассматриваемые кооперативы не выходят за рамки данного показателя.

Величина норматива долговой нагрузки кооператива (H6) - не более 0,4. Он рассчитывается согласно формуле:

$$H6 = Д / Б,$$

где:

Д - величина краткосрочных обязательств кооператива по займам, кредитам и кредиторской задолженности, отраженная по соответствующим статьям пассива бухгалтерского баланса;

Б - общая сумма активов кооператива (валюта бухгалтерского баланса).

Как мы видим показатели всех ЖНК не превышают допустимую величину.

Величина норматива задолженности членов кооператива (Н7) - не более 1.

$H7 = B/P$, где

В - общий размер оставшейся невыплаченной части взносов участников кооператива, которым кооператив предоставил жилые помещения;

П - общий размер паенакоплений, внесенных членами кооператива.

Показатели также всех кооперативов не превышают допустимую планку.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что все кооперативы, представленные в данном обзоре, соответствуют установленным показателям финансовой устойчивости, отсюда можно сделать вывод, что их финансовое положение является стабильным.

В данном обзоре были рассмотрены кооперативы в трёх российских регионах, а именно: Краснодарском крае, Республике Башкортостан и Ханты-Мансийском Автономном Округе - Югре. Из 11 кооперативов в этих регионах, согласно реестру Центрального Банка, по факту действуют только 5. Одни ЖНК обанкротились, другие в стадии ликвидации, остальные судятся, так как нарушали действующее законодательство.

Два самых больших кооператива находятся в Республике Башкортостан, число их пайщиков близко к половине от общероссийских – 2 832. Жильё получили 1 830 семей. Эти кооперативы работают с середины 2000-х годов и доказали свою надёжность. Но если сравнить ЖНК региона с ссудо-сберегательными кассами, реализованными через специальные счета в банках, то цифры будут в пользу спецсчетов – 7 000 вкладов открыто гражданами на 2017 год. Достигнутый показатель объясняется тем, что кредиты субсидируются региональными властями, однако ссуду может получить гражданин, официально зарегистрированный как нуждающийся в улучшении жилищных условий. Убрав данное ограничение, количество участников подобных программ могло бы быть намного больше за счёт той части населения, которая бы предпочла жилищно-накопительные счета обычным кооперативам, а также тех, кто просто хочет улучшить жилищные условия, но получить ипотечный кредит по рыночным ставкам не в состоянии. И постольку поскольку, большое количество населения России нуждается в жилье, программу спецсчетов необходимо запустить на территории всей страны, так как бюджеты регионов не в состоянии субсидировать большое количество заёмщиков. Цифра в 20 000 участников на 2017 г. по программе жилищно-накопительных счетов по сравнению с 6 771 пайщиком ЖНК в 2016 г. и 10 126 пайщиками в 2015 г. также говорит в пользу программы «Народной ипотеки».

2.3. Жилищные строительные кооперативы и долевое строительство в России

В России долевое строительство получило широкое распространение в девяностых годах двадцатого века, после распада СССР (Бузун, 2015)³⁹. Однако объединения граждан, созданные с целью строительства и эксплуатации жилых домов, появились еще в Советском Союзе. К ним можно отнести жилищно-строительные кооперативы (ЖСК), появившиеся в СССР в 1921 году и представлявшие собой «кооперативную организацию рабочих и служащих, создаваемую для строительства и эксплуатации за свой счёт в городах и посёлках городского типа благоустроенных жилых домов». В 1937 году ЖСК были ликвидированы, а построенные ими дома переданы в жилой фонд местных Советов депутатов трудящихся. Создание жилищно-строительных кооперативов было вновь разрешено лишь в 1958 году, когда Совет Министров СССР принял постановление об их целесообразности для ускорения темпов строительства (Газета «Коммерсантъ», 2010)).

Членами кооператива приобретались пай. Пай каждого члена ЖСК не мог быть меньше сметной стоимости отдельной квартиры. Кооперативный пай мог быть передан его владельцем другому совершеннолетнему члену его семьи с согласия общего собрания членов кооператива, а также мог переходить по наследству. Но продажа пая и переход отдельных квартир из собственности кооператива в собственность граждан, а также купля-продажа квартир были запрещены. Кроме того, члены кооператива могли внести свой пай не только деньгами, но и собственным трудом, затраченным на строительство будущего дома. Из таких членов кооператива составлялись бригады, выходившие на стройплощадку во вторые и третьи смены после своей основной работы.

Хотя граждане, вступившие в ЖСК, строили дом за свой счет, ЖСК пользовались рядом льгот от государства. Так, Стройбанк СССР предоставлял жилищно-строительным кооперативам долгосрочные кредиты, размеры которых могли достигать 60-70% от стоимости строительства под 0,5% годовых на срок до 20 лет.

Но, поскольку вступление в кооператив подразумевало отказ от места в очереди на получение бесплатного жилья, а сами кооперативные квартиры имели относительно высокую стоимость, ЖСК оказались не столь популярными: доля домов, построенных ЖСК в общем объеме жилищного строительства в СССР составляла порядка 7-8% (Газета «Коммерсантъ» (2010)).

³⁹ Бузун Е. В., Бузун М. Д. К вопросу об истории развития института долевого участия в строительстве // Молодой ученый. — 2015. — №9. — С. 823-826.

В 1971 году в СССР появилось социальное движение «Молодежный жилой комплекс» (МЖК), члены которого участвовали в так называемой «отработке трудовой программы», то есть возводили жилье своими силами за счет денежных средств предприятий, при которых было создано МЖК и предприятий-дольщиков, а также из разнообразных источников самофинансирования, таких, как центры научно-технического творчества молодежи, фонды молодежных инициатив и других организаций. Однако после распада СССР движение МЖК фактически прекратило свое существование, поскольку лишилось основной материальной базы: предприятия, за которыми были закреплены МЖК, испытывали серьезные финансовые затруднения и вынуждены были отказаться от финансирования социальных программ. Однако, несмотря на сравнительно непродолжительное время существования программы, благодаря ее действию удалось добиться существенного социального эффекта – с помощью МЖК порядка четырех миллионов человек смогли улучшить свои жилищные условия (Портал RG.ru (2013)).

Широкое распространение долевого строительства в постсоветской России обусловлено, в первую очередь, отсутствием у граждан финансовых средств, достаточных для приобретения собственного жилья. Кроме того, в социально-экономических условиях начала девяностых годов двадцатого века сложилась ситуация, при которой функционировавшая в Советском Союзе государственная система строительства и распределения жилья была разрушена, а зарождающийся частный сектор в строительной сфере находился на стадии накопления капитала. Соответственно, собственных средств, которые были необходимы для инвестирования в массовое жилищное строительство, застройщики в большинстве своем не имели (Литовкин В.Н. и др., 2008)⁴⁰.

И если проблему с нехваткой финансовых ресурсов у застройщиков удалось решить с течением времени как путем пополнения оборотных средств предприятия за счет доходов от их предпринимательской деятельности, так и за счет увеличения степени доступности банковских кредитов, то ситуация с недостатком денежных средств у граждан продолжает оставаться достаточно напряженной: по подсчетам Росстата, среднестатистической российской семье требуется 11,6 лет, чтобы накопить сумму, достаточную для приобретения 18 квадратных метров жилья, а для покупки полноценной квартиры – полжизни (Портал RG.ru (2013)).

Вследствие этого показатель обеспеченности россиян жильем продолжает

⁴⁰ Литовкин В.Н., Суханов Е.А., Чубаров В.В. Право собственности: актуальные проблемы // Институт законодательства и сравнительного правоведения. — Москва, 2008

оставаться на достаточно низком уровне: каждый третий россиянин остро нуждается в жилье или улучшении жилищных условий, на каждого из таких граждан приходится не более семи квадратных метров жилой площади. Еще 29,4 процента россиян можно назвать «низкообеспеченными», ведь на каждого члена их семьи приходится менее 18 квадратных метров жилья (Портал RG.ru (2013)). Однако, несмотря на реальное положение дел в вопросе обеспеченности жильем, статистические данные свидетельствуют об улучшениях, происходящих в данной сфере: так, объем вводимых в эксплуатацию квадратных метров жилья год от года увеличивается: с 58,4 миллионов квадратных метров в 2010 году до рекордной величины в 83,8 миллиона квадратных метров жилья в 2015 году. Количество квадратных метров, приходящихся на каждого россиянина, также увеличивается со временем: с 19,2 квадратных метров жилья в 2000 году до 23,4 квадратных метров жилья в 2013 году (Федеральная служба государственной статистики). Различие между статистическими показателями и реальной обеспеченностью граждан России жильем объясняется тем, что показатель обеспеченности жильем возрастает за счет узкого слоя состоятельных граждан (Литовкин В.Н., 2013).⁴¹

Именно по причине нехватки у граждан денежных средств для улучшения жилищных условий долевое строительство широко распространилось в России, ведь в настоящее время оно позволяет покупателям недвижимости сэкономить до 25-30% от стоимости квартиры. Ранее разница в цене могла достигать до 60% (Портал РБК (2015)).

Российское законодательство о долевом строительстве

Несмотря на то, что долевое строительство как явление начало массово распространяться в России с начала девяностых годов двадцатого века, первые тринадцать лет после распада Советского Союза оно, в отличие от долевого строительства в Аргентине, фактически не регулировалось гражданским законодательством, в связи с чем имели место различные нарушения. Появились, так называемые «строительные пирамиды», по своему механизму схожие с финансовыми пирамидами, распространенным явлением стали двойные продажи одних и тех же квартир. Однако к разработке законодательных мер по защите обманутых дольщиков приступили лишь в 2004 году. Причиной послужила ситуация с «заморозкой» самой крупной строительной пирамиды –

⁴¹ Литовкин В.Н. Обманутые дольщики, или инвестиции граждан в жилищное строительство нуждаются в совершенствовании // «Гражданское право и современность: Сборник статей, посвященный памяти М.И. Брагинского» (под ред. В.Н. Литовкина, К.Б. Ярошенко). Москва, 2013

коммандитного товарищества «Социальная инициатива и К», от деятельности которой пострадали 62 тысячи семей из 55 регионов страны.

Результатом разработки мер законодательного регулирования российского рынка долевого жилищного строительства, имевшего целью снижение рисков участников долевого строительства, явился принятый в 2004 году Государственной Думой Российской Федерации Федеральный закон №214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (далее – Федеральный закон №214-ФЗ). Согласно данному закону, участие дольщика в долевом строительстве возможно только после заключения между ним и застройщиком договора долевого участия, который проходит обязательную государственную регистрацию в Росреестре, тем самым исключая возможность заключения в отношении конкретного объекта недвижимости иных договоров и, как следствие, делая невозможным применение мошеннической схемы «двойных продаж». Также в договоре долевого участия прописывается окончательная цена объекта недвижимости, которая не может быть изменена и сроки исполнения застройщиком своих обязательств перед дольщиком, которые также не могут быть изменены (Федеральный закон от 30 декабря 2004 года № 214-ФЗ).

Необходимо отметить, что вышеуказанное обстоятельство значительно улучшает позицию гражданина-участника долевого строительства по сравнению с положением участника ЖСК, поскольку члены ЖСК несут самостоятельную ответственность за стоимость и сроки строительства своего многоквартирного дома.

Хотя принятие Федерального закона №214-ФЗ положило начало государственному регулированию российского рынка долевого строительства, оно не позволило полностью решить проблему обманутых дольщиков, в связи с чем характерной особенностью современного этапа истории долевого строительства в России являются перманентные изменения в регулирующем его законодательстве.

В общей сложности Федеральный закон №214-ФЗ редактировался 21 раз, последняя редакция датирована 29 июля 2017 года (Федеральный закон от 30 декабря 2004 года № 214-ФЗ). Изменения, внесенные в Федеральный закон № 214-ФЗ в период с 2008 года по 2012 год, носили уточняющий характер, в то время как последующие изменения, внесенные в закон в 2013-2017 годах, уже носили характер ужесточения в части целевого расходования средств, а также в части законодательного закрепления

механизмов, направленных на обеспечение исполнения застройщиком своих обязательств. Так, необходимость страхования гражданской ответственности застройщика была введена в Федеральный закон №214-ФЗ в июле 2013 года, а редакция закона от 3 июля 2016 года предусматривает создание компенсационного фонда как меры дополнительной защиты прав участников долевого строительства. Необходимость регулярного внесения изменений связана с несовершенством российского законодательства в области регулирования долевого жилищного строительства и продиктована острой необходимостью его совершенствования.

По договору участия в долевом строительстве одна сторона (застройщик) обязуется в предусмотренный договором срок своими силами и (или) с привлечением других лиц построить (создать) многоквартирный дом и (или) иной объект недвижимости и после получения разрешения на ввод в эксплуатацию этих объектов передать соответствующий объект долевого строительства участнику долевого строительства, а другая сторона (участник долевого строительства) обязуется уплатить обусловленную договором цену и принять объект долевого строительства при наличии разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости.

Облигация жилищного займа - один из видов ценных бумаг (долговой актив), который выпускается муниципальными органами власти или строительными компаниями и дает право держателю на получение определенной части (доли) недвижимости (чаще всего квартиры). Вообще говоря, суть облигаций заключается в обязательстве кредитополучателя (эмитента) передать кредитодателю (инвестору) определенную сумму в дату погашения долговой бумаги и выплачивать проценты (купонные выплаты) по активу. Облигации жилищного займа имеют другую природу. Сущность таких активов ближе не к привычным долговым бумагам, а к договорам долевого участия. Разница лишь в том, что они имеют большую ликвидность и подразумевают проведение обязательной индексации номинальной цены, в зависимости от конкретного индекса (например, «строительного коэффициента» или индекса потребительских цен).

Необходимо подчеркнуть различия таких институтов приобретения жилья, как ЖСК, ССК и долевое строительство.

Согласно части 3 статьи 110 Гражданского кодекса Российской Федерации члены жилищно-строительного кооператива своими средствами участвуют в строительстве, реконструкции и последующем содержании многоквартирного дома. Жилищно-строительный кооператив в соответствии с законодательством о градостроительной

деятельности выступает в качестве застройщика и обеспечивает на принадлежащем ему земельном участке строительство, реконструкцию многоквартирного дома в соответствии с выданным такому кооперативу разрешением на строительство. Жилищно-строительный кооператив, за исключением жилищно-строительных кооперативов, создание которых предусмотрено Федеральным законом от 24 июля 2008 года N 161-ФЗ "О содействии развитию жилищного строительства", не вправе осуществлять одновременно строительство более одного многоквартирного дома с количеством этажей более чем три.

Под долевым участием в строительстве законодатель понимает привлечение денежных средств граждан и юридических лиц для долевого строительства многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости (далее - участники долевого строительства), для возмещения затрат на такое строительство и возникновением у участников долевого строительства права собственности на объекты долевого строительства и права общей долевой собственности на общее имущество в многоквартирном доме и (или) ином объекте недвижимости (Федеральный закон №214-ФЗ).

При этом Федеральный закон № 214-ФЗ также устанавливает гарантии защиты прав, законных интересов и имущества участников долевого строительства, в том числе устанавливает необходимые требования для приобретения застройщиком права привлечения денежных средств участников долевого строительства, связанного с возникающим у указанных лиц правом собственности на жилые помещения в многоквартирных домах, которые на момент привлечения таких денежных средств таких лиц не введены в эксплуатацию в порядке, установленном законодательством о градостроительной деятельности.

Таким образом, застройщиком объекта капитального строительства жилого назначения у ЖСК может выступать ЖСК самостоятельно, а при долевом строительстве – строительная организация, ЖСК вправе осуществлять строительство жилого дома исключительно в целях удовлетворения потребностей членов ЖСК, когда при долевом строительстве застройщик вправе часть жилых помещений реализовать после введения дома в эксплуатацию (то есть, в отношении части квартир не заключать договоры долевого участия в строительстве), ЖСК не вправе осуществлять одновременно строительство более одного многоквартирного дома с количеством этажей более чем три, в то время как на застройщика, использующего схему долевого строительства, не накладываются указанные ограничения, и, самое значительное, на членов ЖСК не

распространяются гарантии защиты прав, законных интересов и имущества, установленные специальным законодательством для участников долевого строительства.

Более десятилетия с момента вступления в силу Федерального закона №214-ФЗ застройщики реализовывали около 40% строящего жилья с помощью так называемых «серых схем», таких как продажа векселей, заключение договоров соинвестирования, посредством вступления в члены ЖСК и другие (Индикаторы рынка недвижимости (2012)). Первые две схемы подпадают под регулирование Федеральным законом от 25 февраля 1999 года № 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений", статьей 6 которого установлено, что инвесторы самостоятельно осуществляют права контроля за целевым использованием средств, направляемых на капитальные вложения, то есть приобретатели жилья самостоятельно осуществляют контроль за деятельностью застройщика, что невозможно ввиду неравности доступа к информации. Вместе с тем, поскольку приобретатель жилья и застройщик являлись соинвесторами, то они обладали и солидарными обязанностями по погашению убытков строительства, в связи с чем большую популярность у строительных компаний стала приобретать схема реализации жилья посредством ЖСК.

Вышеуказанная схема обладала рядом преимуществ для застройщика: отсутствие необходимости предоставления гарантий по качеству и срокам ввода в эксплуатацию приобретаемого жилья, отсутствие необходимости государственной регистрации договоров, что приводило к возможностям «двойных продаж» квартир, невозможность полного возврата потраченных денежных средств на приобретение жилья членом ЖСК и, самое важное: члены ЖСК самостоятельно оплачивают возможные убытки или удорожание строительства, то есть отсутствует гарантия цены приобретаемого жилья (Метрпрайс (2016)). Имеется лишь одно, правда, очень существенное преимущество для участников - низкая стоимость приобретения жилья.

Описанные особенности привели к популяризации указанной схемы продажи жилья, что в значительной мере породило проблему «обманутых дольщиков»: «практика показывает, что около 90% обманутых дольщиков это покупатели, которые приобрели жилье через механизмы жилищно-строительных кооперативов и жилищных сертификатов» (Метрпрайс (2016)).

При этом законодатель однозначно не определяет «обманутых дольщиков», но приказом Министерства регионального развития Российской Федерации от 20 сентября 2013 г. № 403 "Об утверждении критериев отнесения граждан, чьи денежные средства

привлечены для строительства многоквартирных домов и чьи права нарушены, к числу пострадавших и правил ведения реестра граждан, чьи денежные средства привлечены для строительства многоквартирных домов и чьи права нарушены" (далее – приказ Минрегионразвития России № 403) утверждены Правила ведения соответствующего реестра граждан. Для включения в него необходимо представить доказательство привлечения застройщиком денежных средств на строительство многоквартирного дома, которым в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации является зарегистрированный Росреестром договор долевого участия в строительстве. Отметим, что согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации члены жилищно-строительного кооператива своими средствами участвуют в строительстве, реконструкции и последующем содержании многоквартирного дома, то есть их денежные средства не привлекаются застройщиком.

Таким образом, обманутые безответственным застройщиком члены ЖСК (приобретатели жилья) не имеют право на включение в реестр «обманутых дольщиков», а, значит, и на защиту своих нарушенных де-факто, но не де-юре прав.

В настоящее время в России доля квартир, реализуемых посредством схемы ЖСК снизилась с 34% в 2014 году до 15% в 2015 году и до 2% в 2016 году. Указанная тенденция объясняется, прежде всего, развитием законодательного регулирования в части установления гарантий защиты прав, законных интересов и имущества иных форм приобретения жилья, а также доведением указанной информации до граждан России через печать и телевидение.

Схемы деятельности ЖСК и ССК во многом схожи. Однако ССК, в отличие от ЖСК, выплачивают проценты на сбережения своих участников и выдают льготные кредиты на недостающую для приобретения квартиры сумму при удовлетворении вкладчиком ССК определенных условий. Это стимулирует развитию сберегательного поведения и увеличивает доступность приобретения жилья. Далее, ССК в подавляющем большинстве случаев имеют более широкую базу вкладчиков, чем ЖСК. Это способствует включению большего количества работников в администрацию ССК, что, как следствие, влияет на возможности контроля возведения жилого дома застройщиком.

Вместе с тем последнее можно отнести и к преимуществам ЖСК: наличие малой администрации, в основном состоящей из членов ЖСК, приводит к значительным сокращениям издержек.

Таким образом, институт ЖСК более эффективен для небольших объединений граждан, проживающих на относительно небольшом расстоянии друг от друга и знающих друг друга лично (наличие доверия между членами ЖСК является необходимым условием его организации и существования), в масштабах же региона или страны более эффективен институт ССК.

При этом следует отметить, что законодателем предпринята попытка расширить сферу действия ЖСК, предоставляя особые льготные условия для ЖСК, образуемых из категорий лиц, установленных Правительством Российской Федерации.

Так, постановлением Правительства Российской Федерации от 9 февраля 2012 года № 108 "Об утверждении перечня категорий граждан, которые могут быть приняты в члены жилищно-строительных кооперативов, создаваемых в соответствии с отдельными федеральными законами, и оснований включения указанных граждан, а также граждан, имеющих 3 и более детей, в списки граждан, имеющих право быть принятыми в члены таких кооперативов" установлены категории граждан, которые могут быть приняты в члены ЖСК, пользующиеся специальными льготами. В частности, речь идет о приобретении земельного участка, находящего в федеральной собственности, или государственная собственность на который не разграничена, на безвозмездной основе (см. Федеральный закон от 24 июля 2008 года № 161-ФЗ "О содействии развитию жилищного строительства").

Увеличение числа «обманутых дольщиков» свидетельствует о несовершенстве российского законодательства в части защиты интересов граждан, инвестирующих денежные средства в долевое жилищное строительство. Именно этим обусловлен характер изменений, вносимых в Федеральный закон № 214-ФЗ Федеральным законом от 3 июля 2016 года № 304-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» и Федеральный закон от 29 июля 2017 года № 218-ФЗ «О публично-правовой компании по защите прав граждан - участников долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщиков и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», которые направлены, в первую очередь, на защиту интересов дольщика. Данные изменения связаны с определением минимального размера собственных средств застройщика, повышением информационной открытости застройщиков, расширением

полномочий контролирующих застройщика органов, созданием единого реестра застройщиков и единой информационной системы жилищного строительства и созданием механизма банковского проектного финансирования строительства (Федеральный закон от 30 декабря 2004 года № 214-ФЗ).

Также изменения затронули и перечень целей, на который могут быть использованы деньги дольщиков: он был несколько расширен. Это предоставит застройщику дополнительную свободу действий, которой он, однако, сможет воспользоваться лишь в целях повышения оперативности и качества своей работы.

Изменения, внесенные в Федеральный закон № 214-ФЗ, серьезно ужесточают требования к застройщикам. С одной стороны, они существенно сужают круг застройщиков, имеющих возможность продолжать свою деятельность на рынке долевого строительства, что вызвало негативную реакцию как отдельных строительных компаний, так и региональных объединений застройщиков. С другой стороны, эти изменения, значительно повышают степень защищенности прав дольщиков. Использование механизма банковского проектного финансирования позволит значительно повысить уровень безопасности операций с денежными средствами дольщиков. Изменение требований к информационной открытости позволит сделать деятельность застройщика более прозрачной и понятной для дольщика. Контролирующие органы, наделенные благодаря изменениям в законе новыми полномочиями, получают возможность более эффективно действовать в интересах дольщиков.

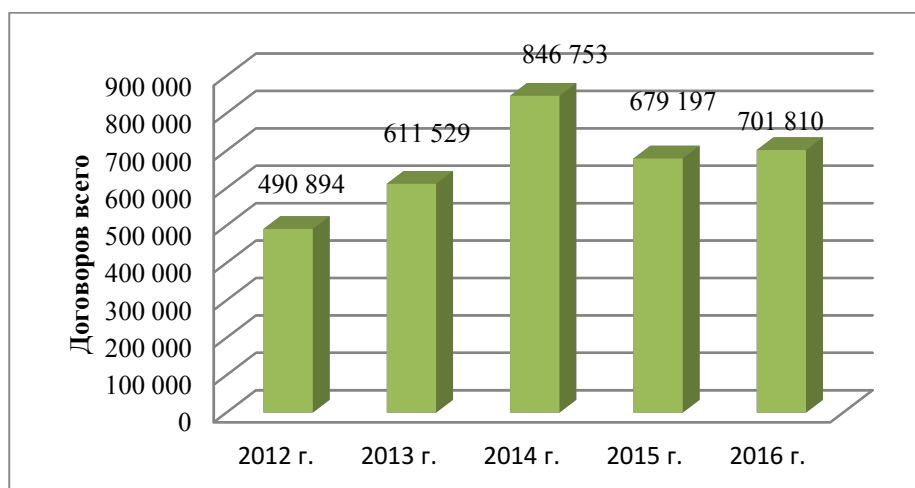
Практическая значимость указанных изменений заключается в значительном снижении степени риска участия в долевом строительстве, что могло бы способствовать увеличению числа дольщиков за счет потенциальных покупателей недвижимости, которые будут рассматривать участие в долевом строительстве как выгодную и безопасную альтернативу покупке уже готовой недвижимости.

Увеличение числа дольщиков подразумевает и увеличение притока денежных средств на российский рынок долевого строительства, что могло бы послужить катализатором для его дальнейшего развития

Перейдем к анализу основных тенденций и закономерностей по количеству заключаемых договоров долевого участия в Российской Федерации за период 2012-2016 гг. на основе статистических данных (Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии). Всего за период с 01.01.2012 по 31.12.2016 в Российской

Федерации зарегистрировано 3 330 183 договора участия в долевом строительстве (**Error! Reference source not found.3**).

Рис.13. Общее количество договоров долевого участия в строительстве за период с 2012 по 2016 гг.



Источник: Официальный сайт «Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии»: <https://rosreestr.ru/site/>

При этом распределение заключенных договоров участия в долевом строительстве по их видам за период с 2012 по 2016 гг. происходило неравномерно (**Error! Reference source not found.2**).

Таблица 12. Количество договоров долевого участия в строительстве за период с 2012 по 2016 гг.

Наименование показателя			Общее количество договоров				
			2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Зарегистрировано	договоров участия в долевом строительстве всего по РФ		490 894	611 529	846 753	679 197	701 810
	в том числе	договоров участия в долевом строительстве многоквартирных домов	366 717	440 174	743 606	557 056	574 015
		с привлечением кредитных средств и средств целевого займа	83 271	143 412	215 151	199 552	269 429
	изменений договоров участия		87 601	115 173	146 136	158 240	168 658
	уступок прав требования по договорам участия		128 260	146 667	205 376	190 603	204 131
	прав собственности застройщика		9 611	10 190	13 243	12 781	10 462

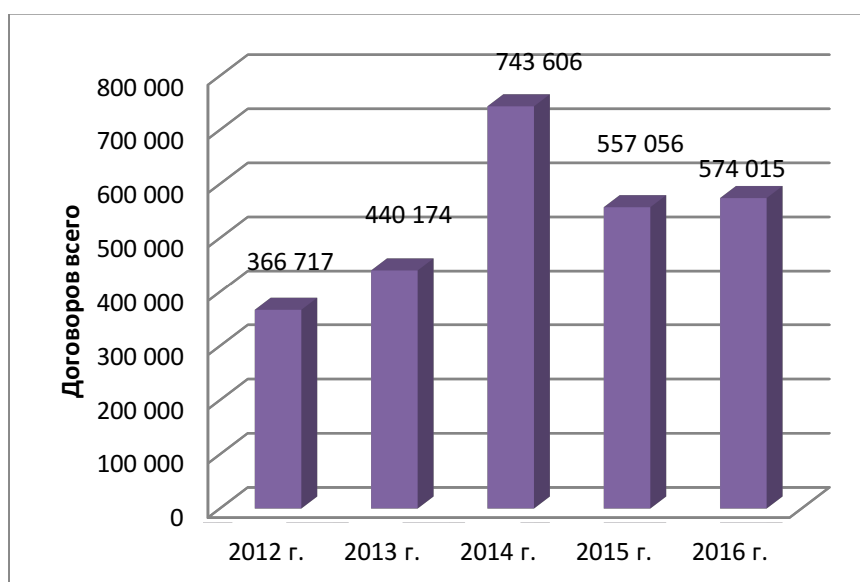
	в том числе	на объект незавершенного строительства	83	64	126	37	34
	прав собственности участника		351 529	446 443	612 136	716 454	778 941
	в том числе	на жилые помещения в многоквартирных домах	267 388	353 315	505 964	544 849	578 486

Источник: официальный сайт «Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии»: <https://rosreestr.ru/site/>

В 2013 году общее количество договоров по сравнению с предыдущим годом выросло на 25%, в 2014 наблюдалось максимальное увеличение – на 38%, а в 2015 г. произошло падение на 20%. При этом количество договоров с привлечением кредитных средств и средств целевого займа до 2014 г. стабильно росло, а в 2015 г. снизилось на 7%.

Также неравномерно происходило развитие рынка долевого участия в строительстве многоквартирных домов. Участие в долевом строительстве многоквартирных домов особо отмечено в Федеральном законе № 214-ФЗ, хотя предусмотрено и участие в строительстве иных объектов недвижимости, преимущественно объектов недвижимости коммерческого назначения. В 2013 году произошел рост общего количества договоров по сравнению с предыдущим годом на 20%, в 2014 наблюдалось максимальное увеличение – на 69%, в 2015 г. произошло падение на 25%, а в 2016 г. – рост на 3% (**Error! Reference source not found.**).

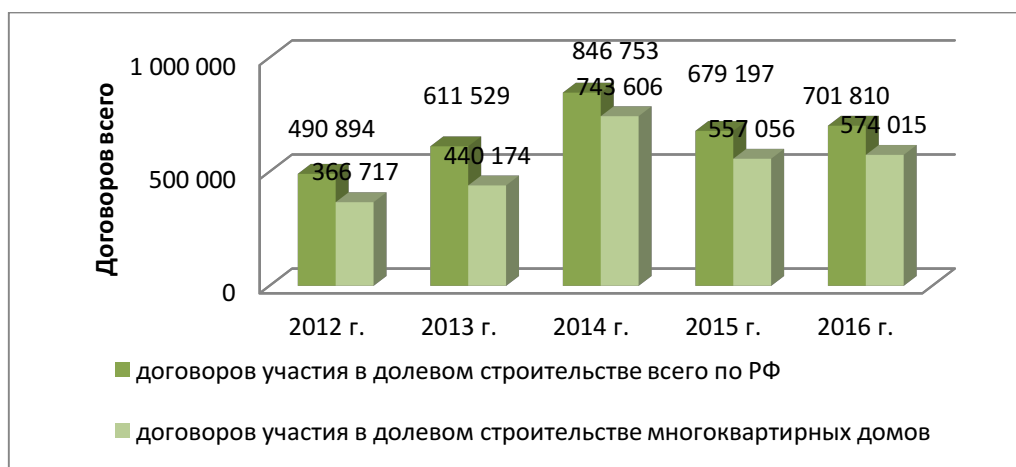
Рис. 14. Количество договоров долевого участия в строительстве многоквартирных жилых домов за период с 2012 по 2016 гг.



Источник: Официальный сайт «Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии»: <https://rosreestr.ru/site/>

В 2012 году договоры участия в долевом строительстве многоквартирных жилых домов составили 75% от общего числа договоров участия в долевом строительстве, в 2013 году произошло снижение по сравнению с предыдущим годом до 72%, в 2014 наблюдалось значительное увеличение – до 88 %, а в 2015 г. произошло падение до 82%, оставаясь на том же уровне и в 2016 г. (**Error! Reference source not found.**).

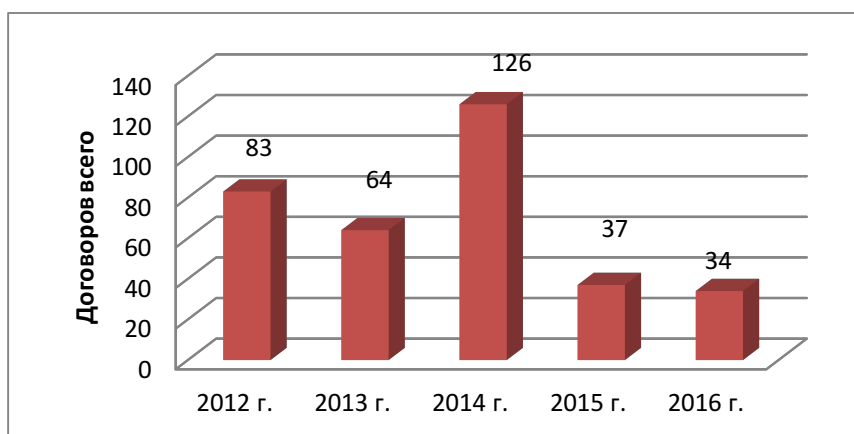
Рис.15. Динамика изменения количества договоров долевого участия в строительстве за период с 2012 по 2016 гг.



Источник: Официальный сайт «Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии»: <https://rosreestr.ru/site/>

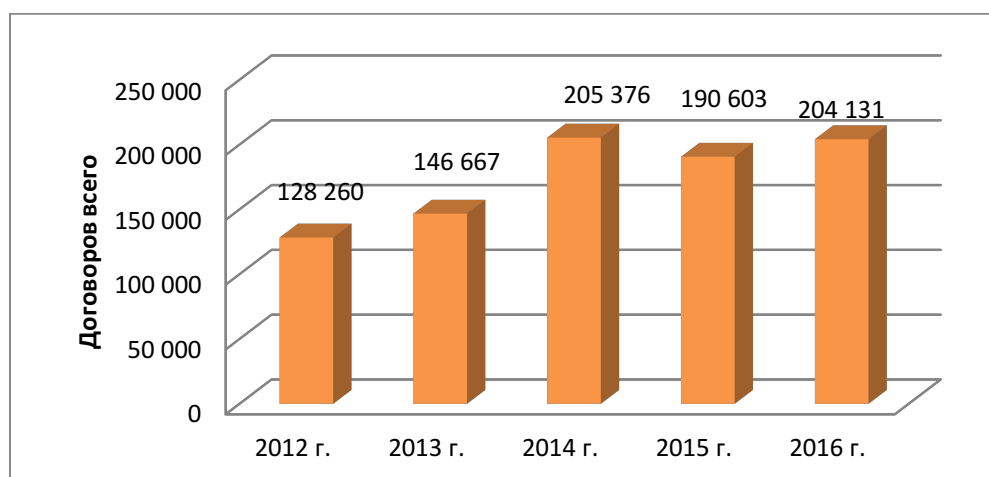
Наибольшая неравномерность наблюдается в сегменте договоров долевого участия прав собственности застройщика на объекты незавершенного строительства. Уже в 2013 году наблюдалось падение по сравнению с предыдущим годом на 23% (-19 договоров), в 2014 наблюдался рост на 97% (+62 договора), а в 2015 г. снова произошло падение на 71% (-89 договоров), и в 2016 – падение на 8% (-3 договора) (Error! Reference source not found.6).

Рис.16. Динамика изменения количества договоров долевого участия прав собственности застройщика на объекты незавершенного строительства за период с 2012 по 2016 гг.



Источник: Официальный сайт «Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии»: <https://rosreestr.ru/site/>

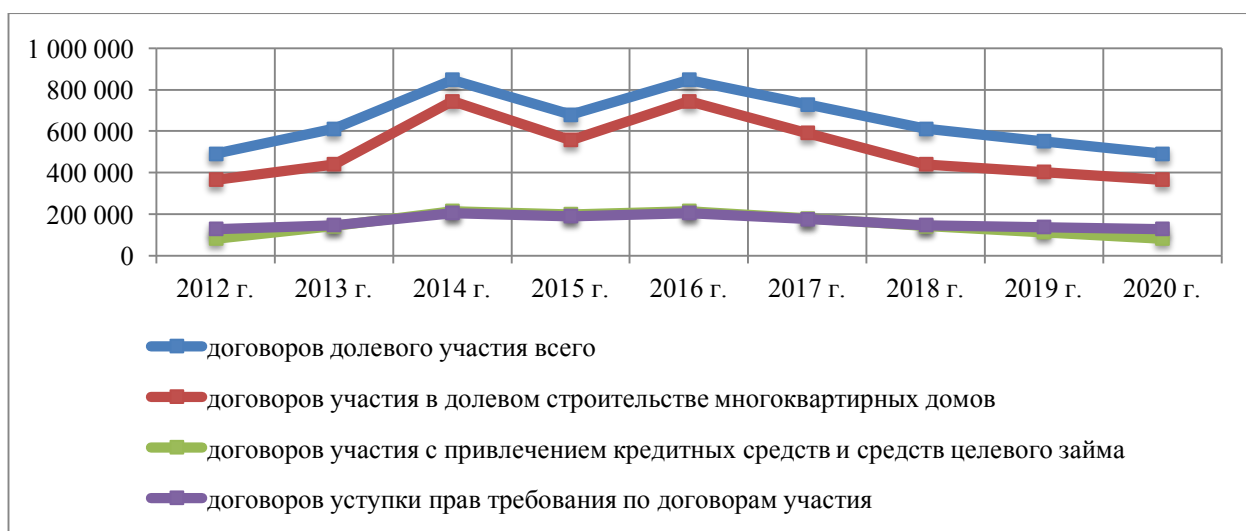
Рис.17. Динамика изменения количества договоров уступки прав требования по договорам долевого участия на объекты незавершенного строительства за период с 2012 по 2016 гг.



Источник: Официальный сайт «Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии»: <https://rosreestr.ru/site/>

Прогноз изменения количества договоров долевого участия в строительстве до 2020 при сохранении существующего законодательства представлен на **Error! Reference source not found.**

Рис.18. Число договоров долевого участия в строительстве на период с 2012 по 2016 гг. и прогноз их развития до 2020 г.



Источник: Росреестр

Таким образом за последние годы происходит снижение общего количества договоров долевого участия в строительстве, в целом и в строительстве многоквартирных жилых домов, снижение количества договоров долевого участия прав собственности застройщика на объекты незавершенного строительства и договоров уступки прав требования по договорам долевого участия на объекты незавершенного строительства.

Перейдем к анализу проблемной ситуации по рискам долевого строительства для дольщиков на уровне Российской Федерации и федеральных округов⁴². По данным Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации (Минстрой России), а также Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (Федеральная служба государственной статистики) по окончании 2016 года насчитывалось 722 проблемных объекта, что на 42% больше по сравнению с данными по состоянию на 31.12.2015г. (Рис 19).

При этом понятие "проблемный объект" не определено в законодательном порядке. Однако из приказа Министерства регионального развития Российской Федерации от 20 сентября 2013 г. № 403 "Об утверждении критериев отнесения граждан, чьи денежные средства привлечены для строительства многоквартирных домов и чьи права нарушены, к числу пострадавших и правил ведения реестра граждан, чьи денежные средства

⁴² см. Гребенчиков В.С., Тутунджян А.А. Исследование проблематики развития рынка долевого жилищного строительства в условиях высоких рисков формирования проблемных объектов и обманутых вкладчиков // в сборнике: Инвестиции, строительство, недвижимость как материальный базис модернизации и инновационного развития экономики Материалы VII Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Под редакцией Т.Ю. Овсянниковой, И.Р. Салагор. 2017. С. 77-82. и Шоболов Д.Е., Тутунджян А.А., Гребенчиков В.С., Баронин С.А. Исследование проблемы развития рынка долевого жилищного строительства // Аллея науки. 2017. Т. 2. № -9

привлечены для строительства многоквартирных домов и чьи права нарушены" можно заключить, что под проблемными объектами понимаются объекты, в отношении строительства которых привлечены денежные средства граждан - участников долевого строительства, права которых были нарушены.

Количество проблемных объектов за период с 2012 по 2016 гг. снизилось с 873 до 722 или на 17% (**Error! Reference source not found.**19.), а количество граждан по проблемным объектам снизилось с 86468 до 25550 или на 70% (**Error! Reference source not found.**).

Рис.19. Динамика изменения количества проблемных объектов долевого участия в строительстве по Российской Федерации в период с 2012 по 2016 г.



Источник: результаты исследований МГСУ и Минстроя России

Рис.20. Количество граждан по проблемным объектам долевого участия в строительстве по Российской Федерации в период с 2012 по 2016 г.



Источник: результаты исследований МГСУ и Минстроя России

Анализ количества проблемных объектов по федеральным округам Российской Федерации за период с 2012 по 2016 гг. (Таблица 13) показывает, что в большей части федеральных округов имело место снижение числа проблемных объектов.

По окончании 2012 года наибольшее количество проблемных объектов было зарегистрировано в Центральном федеральном округе – 222 объектов (25,43% от общего количества по Российской Федерации). Однако в 2016 году количество таких объектов было снижено на 36,04% по сравнению с 2012 годом, и по состоянию на 31.12.2012 составило 142 проблемных объектов (19,67% от общего количества по итогам 2016 года).

**Таблица 13. Динамика изменения количества проблемных объектов
за период 2012-2016 гг.**

№ п/п	Наименование федерального округа	Кол-во проблемн ых объектов в 2012 г.	Кол-во проблемн ых объектов в 2013 г.	Кол-во проблемн ых объектов в 2014 г.	Кол-во проблемн ых объектов в 2015 г.	Кол-во проблемн ых объектов в 2016 г.	Всего за пять лет
1	Приволжский федеральный округ	200	203	158	108	156	825
2	Сибирский федеральный округ	132	87	129	107	128	583
3	Центральный федеральный округ	222	136	89	103	142	692
4	Северо-Западный федеральный округ	115	40	79	75	72	381
5	Южный федеральный округ	94	40	58	51	114	357
6	Дальневосточный федеральный округ	32	12	19	16	46	125
7	Уральский федеральный округ	53	45	18	28	45	189
8	Северо-Кавказский федеральный округ	25	17	11	12	19	84
9	Крымский федеральный округ	0	0	0	10	0	10

Источник: результаты исследований МГСУ и Минстроя России

Второе место по количеству проблемных объектов в 2012 году занимает Приволжский федеральный округ, который к 2016 году начинает занимать лидирующие позиции, показав, однако, снижение количества подобных объектов на 22% (с 200 объектов по состоянию на 31.12.2012 (22,91% от общего количества по России) до 156 объектов по состоянию на 31.12.2016 (21,61%)).

На третьем месте находится Сибирский федеральный округ, в котором также за рассматриваемый период 31.01.2012-31.01.2016 наблюдается небольшое снижение количества проблемных объектов на 3,03% (с 132 объектов до 128).

Однако за исследуемый период ухудшение ситуации наблюдается в Южном федеральном округе (рост количества проблемных объектов на 21,28% с 94 до 114) и Дальневосточном федеральном округе (количество объектов увеличилось на 43,75% с 32 до 46).

Таким образом, за период с 31.12.2012 по 31.12.2016 в абсолютном выражении наибольшее снижение количества проблемных объектов (Таблица 13) наблюдается в Центральном федеральном округе (80 объектов), наибольший рост в Южном федеральном округе (20 объектов); в относительном выражении наибольшее снижение наблюдается в Северо-Западном федеральном округе (37,39%), наибольший рост в Дальневосточном федеральном округе (43,75%). В целом ухудшение ситуации за этот период наблюдается в 2 из 9 федеральных округов.

Наибольшее количество проблемных объектов по состоянию на 31.12.2016 (Таблица 13) наблюдается в Приволжском федеральном округе (21% от общего количества по России).

На рис. 21 и 22 представлены структуры проблемных объектов по областям Российской Федерации согласно административному делению по состоянию на 31.12.2016, отражающие количества объектов и соответствующие количества участников. Не ясно, чем вызваны выявленные здесь различия. Необходимы дальнейшие исследования, чтобы понять, какими факторами определяется, например, лидерство Новосибирской, Самарской и Ростовской областей по числу проблемных объектов. Выявление этих факторов позволило бы скорректировать соответствующее законодательство так, чтобы смягчить проблему обманутых дольщиков. Стоит подчеркнуть, что проблема не потеряла свою актуальность. Скорей всего, она так или иначе проявится и в процессе запланированного недавно перехода на проектное финансирование.

Рис.21. Структура проблемных объектов согласно административному делению по состоянию на 31.12.2016

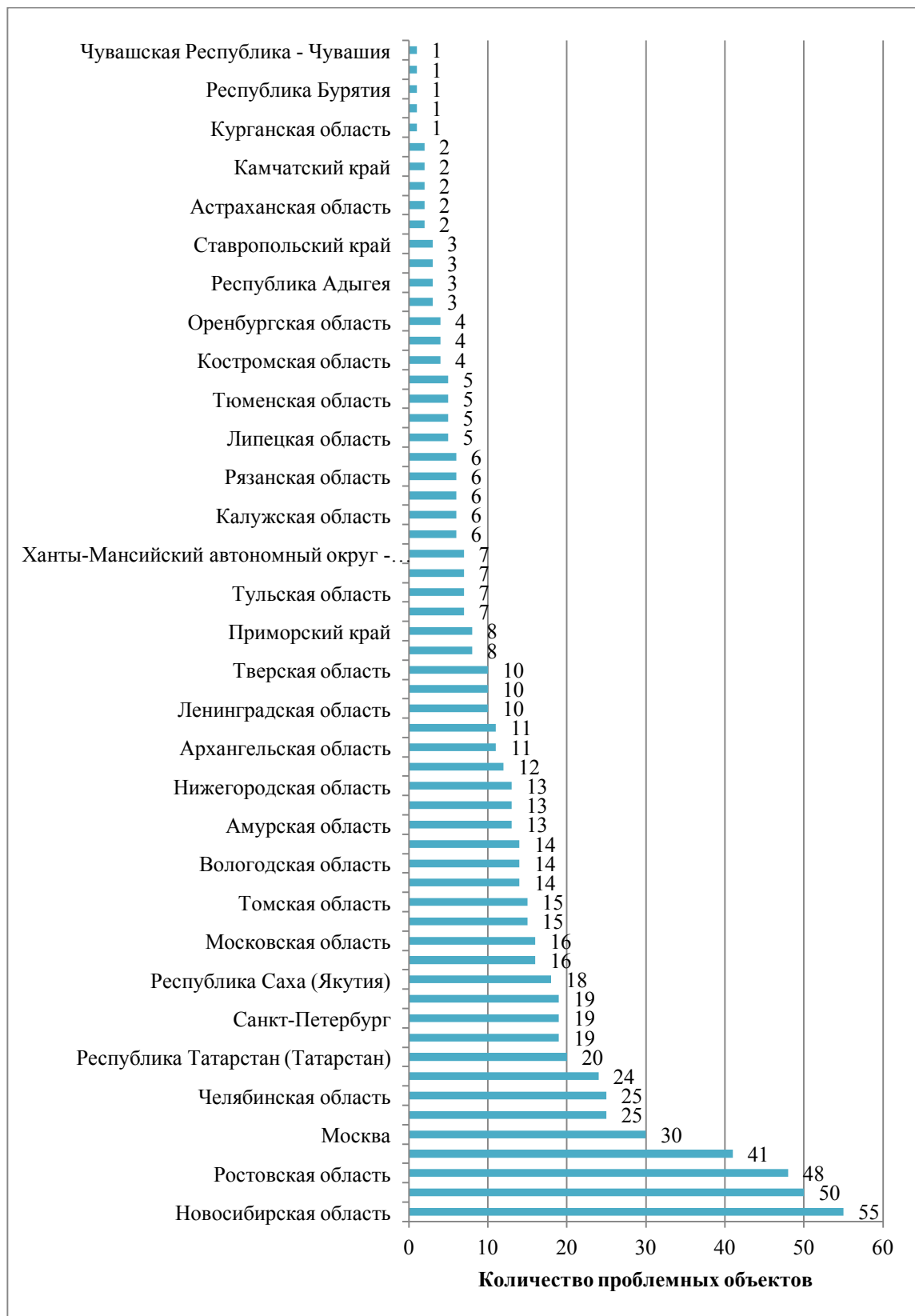
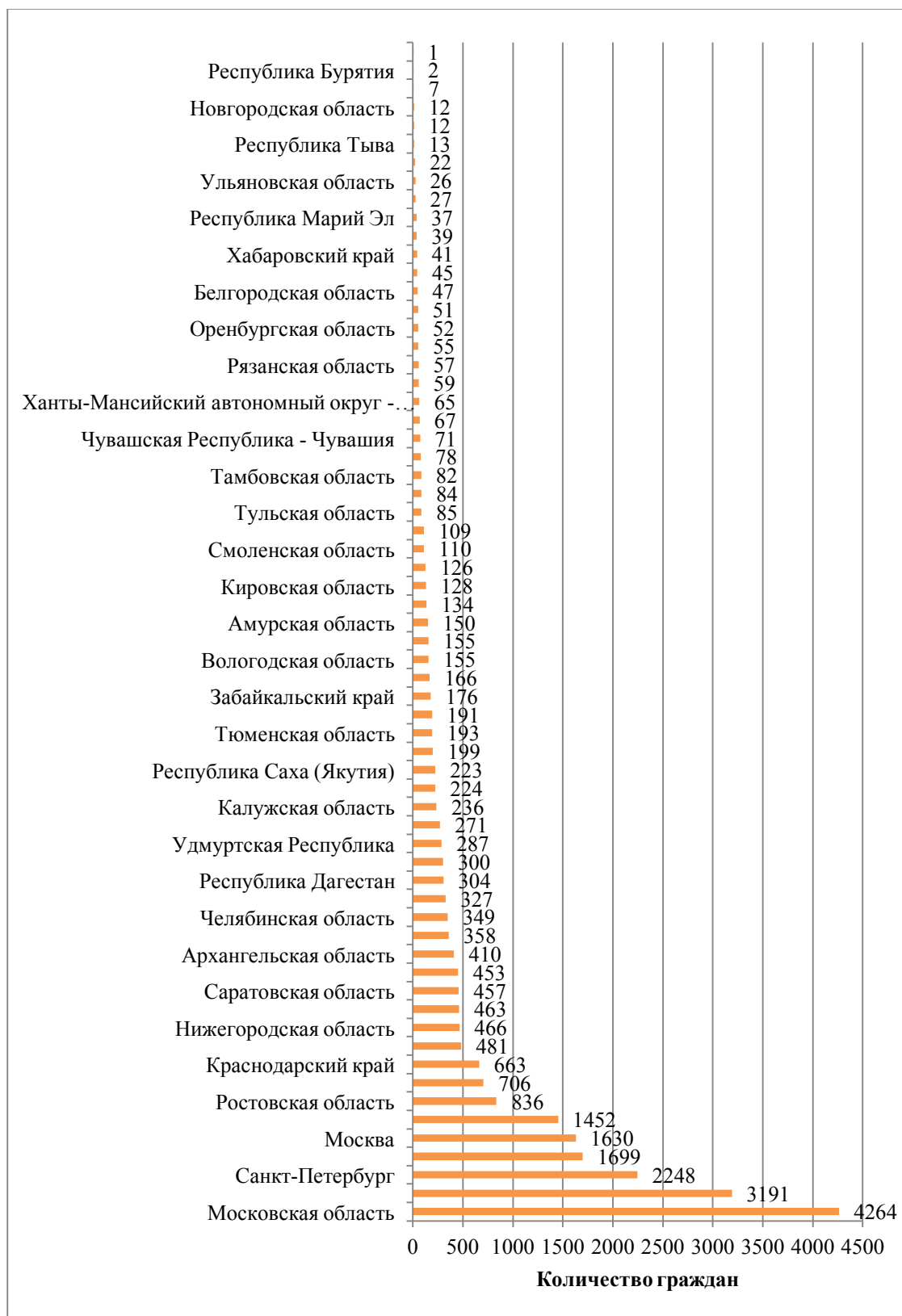


Рис.22. Структура проблемных объектов по количеству граждан согласно административному делению по состоянию на 31.12.2016



2.4. Жилищные накопительные счета

2.4.1. Внедрение ЖНС: идея проекта

Первые в России жилищные накопительные счета (ЖНС) были внедрены в 2011 г. в Краснодарском крае по проекту, выполненному коллективом экономистов под руководством В.М. Полтеровича. Первоначальная идея состояла во внедрении стройсберкасс. Однако на ее пути возникли трудности, связанные с отсутствием необходимого законодательства и ограниченностью средств федерального бюджета. Поэтому было решено заимствовать опыт Франции и создать систему ЖНС в Сбербанке. Администрация Краснодарского края согласилась выплачивать премии из регионального бюджета. Оказалось, что создание спецсчетов в банке в целом не противоречит законодательству. Единственная серьезная трудность, возникшая при формировании системы ЖНС, связана с существованием так называемых «друзей вкладчиков» - участников, которые выполнили план накопления, но отказываются от кредита и от покупки жилья. Алгоритм ЖНС предписывает выдавать друзьям вкладчиков всю сумму накопленных ими средств, включая премии. Но это, на первый взгляд, противоречит положению закона о том, что государственные субсидии должны носить целевой характер. Оказалось, однако, что «нецелевые» субсидии могут быть выданы достаточно широкому кругу вкладчиков, и Законодательное собрание Краснодарского края приняло соответствующий закон.

2.4.2. Опыт Краснодарского края

В октябре 2011 г. в Краснодарском крае начала работу ипотечная система, основанная на принципе строительных сберегательных касс. Этот принцип реализован в виде банковского жилищного накопительного счета «Ипотечный» и счета для перечисления социальных выплат в рамках совместной программы «Строительные сберегательные кассы»/«Народная ипотека» администрации Краснодарского края и Сбербанка России⁴³.

⁴³ О разработке программы см. Перспективы внедрения накопительных жилищных счетов в Краснодаре и Краснодарском крае (2011). Отчет о научно-исследовательской работе. Договор No 12/01 о проведении научно-

К маю 2014 г., спустя два с половиной года после начала работы программы, в ней участвовало более 4000 вкладчиков. Несколько десятков уже получили квартиры. Около 67% вкладов открыто на сроки 5 и 6 лет, и это является несомненным успехом. До последнего времени на финансовом рынке отсутствовали вклады более 3 лет, поскольку считается, что российские потребители не склонны к длительному накоплению.

Параметры тарифных планов, предлагавшихся в начале эксперимента, указаны в таблице 14. В течение первого года вкладчикам были предложены вклады сроком от 1 года до 6 лет. Ставки по одно- и двухлетним депозитам составляли 1%, по трёх- и четырёхлетним - 1,5%, по пяти и шестилетним - 2%. Процент по кредиту после одного и двух лет накопления равнялся 8%, после трёх и четырёх лет - 7%, а после пяти и шести лет - 6%. Для всех планов предусматривалась одна и та же ставка субсидии (премии) на сбережения - 30%.

Таблица 14. Тарифные планы в Краснодарском крае

Срок вклада	1 год	2 года	3 года	4 года	5 лет	6 лет
Максимальный взнос в месяц, поощряемый субсидией, тыс. руб.	10	10	10	10	10	10
Ставка субсидии на сбережения, %	30	30	30	30	30	30
Максимальная сумма субсидии за период накопления, тыс. руб.	36	72	108	144	180	216
Ставка по вкладу, %	1	1	1,5	1,5	2	2
Ставка по кредиту, %	8	8	7	7	6	6
Эффективная годовая ставка процента по вкладу с учетом субсидий, %	48,44	25,23	17,57	13,51	11,41	9,77
Срок кредита, лет	1,5	3	4,5	6	7,5	9
Максимальная сумма кредита, млн. руб.	0,5	0,5	1	1	1,5	1,5
Срок действия тарифного плана	1 год	1 год	1 год	-	-	-

В совокупности всех действующих вкладов доля вкладов, открытых на 1 год составляла в феврале 2013 г. 2,8%, на 2 года - 4,6%, на 3 года - 16%, на 4 года - 9,7%, на 5 лет - 49,6%, на 6 лет - 17,3% (

Таблица 1).

Таблица 15. Структура вкладов по сроку накопления (на 1 февраля 2013 г.) и фактический средневзвешенный ежемесячный взнос для данного срока вклада за январь 2013 г.

Срок вклада	1 год	2 года	3 года	4 года	5 лет	6 лет
Доля вкладчиков на тарифном плане, %	2,8	4,6	16	9,7	49,6	17,3
Средневзвешенный взнос, тыс. руб.	11,7	10,6	8,8	7,8	7	7

Источник: расчеты авторов.

На втором году эксперимента короткие вклады на один-три года были отменены. Их роль ограничилась демонстрацией работоспособности схемы. Эффективные годовые ставки процента для этих вкладов явно чрезмерны, столь щедрое субсидирование вкладчиков, вообще говоря, нерезонно. Кроме того, при установленных параметрах использовать короткие вклады для покупки квартиры могут преимущественно относительно богатые вкладчики, субсидирование которых не представляется целесообразным. В то же время, как показывает опыт разных стран, для состоятельных агентов использование тарифных планов на четыре-шесть лет при ограниченной субсидии вряд ли целесообразно: для них тяготы ожидания перевешивают выгоды от субсидирования. Благодаря этому премии на сбережения в ССП фактически нацелены на поддержку граждан с невысокими доходами.

Структура фактических взносов на вклады в начальной краснодарской линейке (

Таблица 1) подтверждает приведенные соображения. Фактический средневзвешенный ежемесячный взнос убывал по мере увеличения срока накопления; для длинных вкладов он был ниже субсидируемого максимума в 10 тыс. руб., а для одно- и двухгодичных тарифных планов - выше⁴⁴.

⁴⁴ При низких депозитных ставках такое превышение было невыгодным; оно, видимо, объясняется желанием участников увеличить сумму накоплений в надежде получить большую сумму кредита по сниженной ставке.

На протяжении 2014-2016 годов текущее количество вкладчиков показывало слабое уменьшение. Прироста вкладчиков, аналогичного Казахстанским жилищно-строительным спецсчетам не произошло. Более того, с 1 марта 2016-го года приём заявлений на участие в программе приостановлен. Это можно объяснить несколькими причинами, характерными для российских ССП. Они будут описаны ниже.

2.4.3. Опыт Ростовской области

В 2013 году в Ростовской области Сбербанком была запущена программа «Народная ипотека» на тех же (краснодарских) условиях⁴⁵.

Порядок предоставления государственной поддержки установлен постановлением Правительства Ростовской области от 02.07.2012 года № 563 «Об утверждении Положения о порядке предоставления бюджетных субсидий гражданам, открывающим вклады в кредитных организациях с целью накопления средств для улучшения жилищных условий»⁴⁶.

Согласно последнему получателем бюджетной субсидии может быть совершеннолетний гражданин Российской Федерации, постоянно проживающий на территории Ростовской области в течение 5 и более лет, нуждающийся в улучшении жилищных условий, открывающий вклад на срок от 4 до 6 лет после 1 января 2013 года с целью накопления денежных средств для улучшения жилищных условий.

Нуждающимся в улучшении жилищных условий признается гражданин, принятый органом местного самоуправления на учет в качестве нуждающегося в улучшении жилищных условий до 1 марта 2005 года, либо принятый на учет в качестве нуждающегося в жилых помещениях после 1 марта 2005 года, либо обеспеченный жильем менее жилищной нормы (жилищная норма составляет 10 кв. м. общей площади на 1 человека).

⁴⁵ Официальный сайт программы «Народная ипотека» ОАО «Сбергательного Банка России» --- <http://www.sberbank.ru/rostov/ru/person/credits/folkshyp/>

⁴⁶ Постановление Правительства Ростовской области от 02.07.2012 года № 563 «Об утверждении Положения о порядке предоставления бюджетных субсидий гражданам, открывающим вклады в кредитных организациях с целью накопления средств для улучшения жилищных условий» (в редакции постановления от 28.11.2013 № 725).

Субсидия предоставляется за счет средств областного бюджета один раз в квартал, начиная с 1 января 2013 года. Размер бюджетной субсидии составляет 30 процентов от ежемесячного взноса, но не выше 3 тыс. руб., то есть не более 36 тыс. руб. в год. Минимальный предельный взнос, на который начисляется бюджетная субсидия, составляет 3 тыс. руб., максимальный - 10 тыс. руб.

Бюджетные субсидии носят строго целевой характер: гражданин, получающий субсидии, в течение 6 месяцев со дня окончания срока действия договора вклада направляет накопленные средства на приобретение или строительство жилого помещения на территории Ростовской области с помощью привлечения средств жилищного кредита.

В виде исключения средства бюджетной субсидии, находящиеся на счете гражданина, могут быть выданы гражданину без приобретения или строительства жилого помещения только в случае, если на день прекращения срока действия договора вклада, вкладчик является инвалидом I или II группы, при условии получения инвалидности в период действия договора вклада.

В августе 2017 года первые вкладчики получили квартиры по программе «Народная ипотека». Правительство рассчитывает на продолжение работы данной программы⁴⁷.

2.4.4. Опыт Башкортостана.

14 февраля 2014 года постановлением Правительства Республики Башкортостан был утвержден порядок реализации в республике совместно с ОАО «Сбербанк России» проекта по приобретению жилья по системе жилищно-строительных спецсчетов⁴⁸.

В первый год действия программы участником может стать любой постоянный житель Башкортостана. Год отсчитывается с 14 февраля 2014г. - дня выхода соответствующего постановления Правительства Республики Башкортостан. После

⁴⁷ На Дону запустили уникальную программу “Народной ипотеки” [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://rg.ru/2017/08/04/reg-ufo/na-donu-zapustili-unikalnuu-programmu-narodnoj-ipoteki.html/>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: август 2017 г.).

⁴⁸ А. Шарафутдинова. С 1 апреля в Башкирии стартует программа жилстройсбережений [Электронный ресурс] http://i-gazeta.com/news/znayu_kak/31636.html, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: март 2014 г.).

14 февраля 2016 года правом на участие смогут воспользоваться только граждане, признанные нуждающимися в улучшении жилищных условий⁴⁹.

Приобретаемое жилье — квартира или дом, строящееся или готовое, — должно располагаться только на территории республики, поскольку наряду с повышением доступности ипотечного жилищного кредитования с запуском этой программы власти республики рассчитывают увеличить объемы строительства жилья эконом-класса.

Согласно условиям программы, ежемесячный накопительный взнос участников составит от 3 до 10 тыс. руб., а бюджет республики будет доплачивать к сбережениям каждого участника до 30% суммы первоначального взноса на покупку жилья. Максимальная доплата из бюджета составит 3 тыс. руб. в месяц или 36 тыс. руб. в год на одного участника.

Накопительный период составляет от 3 до 6 лет. После окончания накопительного периода, участник программы сможет получить ипотечный кредит на срок, в полтора раза превышающий период накоплений, соответственно - от 4,5 до 9 лет, соответственно. Минимальная величина банковского займа составит 150 тыс. руб., максимальная - 1,5 млн. руб., но не больше накопленной суммы, то есть первоначальный взнос составляет 50% от стоимости приобретаемого жилья.

Процентная ставка по вкладу и по ипотеке зависит от продолжительности периода накопления. Чем дольше деньги остаются в системе, тем выше процент по вкладу и ниже по ипотеке. Так, при трехлетнем накопительном периоде участник будет получать 1% годовых, а при шестилетнем - 1,5%. Ставка по ипотеке на 4,5 составит 7% годовых, а на девять лет - 6%

При ежемесячных взносах 10 тыс. руб. с учетом бюджетной премии и процентов по вкладу, за 6 лет можно скопить почти 1 млн. руб., что на сегодняшний день достаточно для первого взноса по ипотеке.

По состоянию на июнь 2017 года в двух банках-партнерах (ПАО Сбербанк и ПАО «БАНК УРАЛСИБ») гражданами республики открыто порядка 7 000 долгосрочных целевых жилищно-накопительных вкладов с общей суммой остатков около 1,7 млрд

⁴⁹ В Башкирии начинает действовать ипотечно-накопительная программа [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.ufanet.ru/news/index.jsp?action=show&id=16153&startnum=0&showcat=6&category=-1>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: апрель 2014 г.).

рублей⁵⁰. Выданы первые ипотечные кредиты под 7% годовых. В банки подано 260 заявок от граждан на получение льготного кредита, из которых более 30 уже одобрены и готовы к приобретению жилья. До конца года планируется выход на кредитный этап ещё 1000 участников.

Только по заключенным договорам, начиная с 2017 года, ожидается поступление на жилищно-строительный рынок региона не менее 6,5 млрд. рублей. На данный момент из всего российского опыта программа в Башкортостане является самой успешной. Но и у этой программы, несмотря на большое количество вкладов, роста не происходит.

⁵⁰ В Башкирии внедряют альтернативу ипотеке (2014) [Электронный ресурс] Режим доступа: http://fedpress.ru/news/society/news_society/1392622649-v-bashkirii-vnedryayut-alternativu-ipotekesvobodnyy. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: февраль 2014 г.).

2.4.5. Что препятствует развитию ЖНС в России

ЖНС, введённые в России не показывают стремительного роста, аналогичный произошедшему в Казахстане в 2011-2016 года. Опишем возможные причины этого.

Государственная поддержка в России, в отличие от Казахстана, представлена не на федеральном, а на региональном уровне. Администрация региона ограничена в средствах. В результате у неё появляется стремление ограничить участие в ипотеке, предоставляя её более «льготным» категориям жителей. В частности, для Ростовской области и Краснодарского края необходимым условием является наличие в собственности всей семьи не более одного объекта жилой недвижимости. В Башкортостане первый год действия программы ограничений не было, однако с февраля 2016-го года только очередники имеют право ей воспользоваться. Немаловажно и то, что кризис в стране также стимулирует администрацию ограничить число участников программы.

Важнейший вопрос для администрации - обеспечение участников ЖНС дешёвым жильём. По правилам программы участникам предлагается социальное жильё с 25% скидкой, что, казалось бы, должно привлекать большое количество участников. Однако предлагаемые дома часто расположены в неудобных для жителей местах и не всегда отвечают заявленному качеству.

Существенным препятствием для развития ЖНС является конфликт интересов. В Краснодаре (как и в Ростовской области) участие в ЖНС не является гарантией того, что вкладчику дадут ипотечный кредит. После выполнения плана сбережений кредитоспособность заёмщика оценивается по общим правилам, что в ряде случаев приводит к отказу от выдачи кредита. Это противоречит одной из основных идей стройсберкасс: тот факт, что вкладчик осуществлял регулярное накопление, должен служить гарантией его кредитоспособности. Фактически банк использует дешевые депозитные средства вкладчика, а затем отказывает ему в кредите по низкой ставке.

Для эффективной работы ссудно-сберегательной программы необходимо грамотное взаимодействие банка, администрации и потребителя. Совокупность причин, описанных выше, может тормозить развитие ЖНС. Однако, несмотря на все проблемы, в

ЖНС в России приняли участие около 20000 потребителей, и в двух из трёх регионов правительство рассчитывает на успешное продолжение программы⁵¹.

2.5. Перспективы развития корпоративных программ помощи сотрудникам в приобретении жилья и их сочетания со ссудно-сберегательными программами.

В последние 20 лет на Западе получили распространение корпоративные программы помощи сотрудникам в приобретении жилья (ЖКП)⁵². Эти программы реализуются как отдельными крупными фирмами, так и их консорциумами, а также партнерствами, включающими банки и строительные организации. Иногда в число партнеров таких программ входят и региональные правительства. С недавнего времени ЖКП стали создаваться и крупнейшими российскими корпорациями, такими как РЖД, Мосэнерго, Роснефть, Газпром и Норникель.

Важнейшей целью ЖКП является привлечение новых и удержание нанятых работников. Кроме того, некоторые фирмы предлагают своим сотрудникам жилье, расположенное вблизи места работы. Тем самым работники тратят меньше времени на поездки на работу, что должно увеличить их производительность. Если предлагаемое жилье сосредоточено на относительно небольшой территории (например, в университетских кампусах), то такие программы способствуют установлению неформальных связей между коллегами, что также положительно сказывается на их работе. Кроме того, региональные власти могут быть заинтересованы в уменьшении транспортных пробок.

Механизмы помощи сотрудникам в привлечении жилья разнообразны. Помощь может состоять в полном или частичном покрытии расходов на аренду жилья или даже полной или частичной оплате строительства жилья для своих сотрудников. Однако возможны и менее дорогие для фирм типы помощи: предоставление информации о возможностях приобретения жилья; предоставление гарантии по ипотечному кредиту,

⁵¹Рустэм Хамитов вручил государственные награды Республики Башкортостан работникам строительного комплекса (2016). [Электронный ресурс] Режим доступа:<http://www.bashinform.ru/news/882304-rustem-khamitov-vruchil-gosudarstvennye-nagrody-respubliki-bashkortostan-rabotnikam-stroitel'nogo-kom/>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: сентябрь 2016 г.).

⁵² В дальнейшем используется сокращение ЖКП – корпоративные жилищные программы.

предоставлении займа по низкой процентной ставке; поддержка сберегательного плана сотрудника путем взносов компании на его счет, пропорциональных его взносам.

В последнем случае речь идет о ссудно-сберегательных ипотечных программах. Например, федеральная программа Affordable Housing Program в США, к которой могут подключаться некоторые ЖКП, предусматривает ежемесячные дотации, составляющие от 50 до 300% взноса участника с низким доходом.

Для предоставления льгот сотрудникам при покупке жилья могут создаваться консорциумы частных компаний и партнерства, включающие как частные, так и государственные или независимые фонды. Примером консорциума является The Silicon Valley Manufacturing Group (SVMG) – группа, включающая 175 компаний, как небольших стартапов, так и крупных фирм с общим числом занятых 250 тыс. человек. По ее инициативе создан жилищный трастовый фонд, через который и реализуются ЖКП. Примерами партнерств в США являются Coastal Housing Partnership of Santa Barbara (California) и CASE Downtown Phoenix Home Ownership Program (Phoenix, Arizona).

Компании в США стремятся повлиять на власти, чтобы те расширили программы помощи населению в приобретении жилья. В России аналогичную политику проводит Роскосмос. Однако региональные власти могут сами быть заинтересованы в привлечении и удержании рабочей силы в регионе. Для многих российских регионов, страдающих от утечки мозгов, это особенно важная задача. В некоторых случаях темпы роста рынка жилья могут быть ниже потенциальных темпов роста рабочих мест, и тогда недостаток жилья препятствует экономическому развитию региона.

Партнерство выгодно и федеральным правительствам, поскольку в рамках партнерства реализуется их социальная политика. В некоторых регионах США существуют специальные фонды, основанные либо властями, либо по частной инициативе, в задачи которых входит льготное кредитование фирм для реализации ими ЖКП.

Что касается России и других «догоняющих» экономик, где регионы страдают от утечки мозгов в столицы, а муниципалитеты – в крупные города, то для них институты, поддерживающие ЖКП (консорциумы, государственные и общественные фонды, партнерства), могут сыграть особенно важную роль. Инициировать их формирование могли бы, в частности, ассоциации бизнеса, число которых за последние годы в России значительно возросло. Привлекая и удерживая специалистов, сглаживая имущественное неравенство, такие институты способствовали бы гармоничному развитию страны.

На основании масштабного исследования авторы работы⁵³ приходят к выводу о том, что жилищные корпоративные программы, особенно созданные консорциумами, являются инструментом, способным решать важные задачи не только для самой корпорации, но также и для региона и страны в целом.

При выборе ЖКП необходимо учитывать три типа рисков: риск ухода сотрудника с работы, риск переоценки способностей сотрудника при приеме на работу, риск прекращения участия в программе. Риски первых двух типов уменьшаются, если на начальных этапах предусматривается не покупка, а аренда жилья, либо жилье приобретается после испытательного срока. Применение ссудно-сберегательных программ снижает все три типа рисков. Поэтому целесообразно шире применять эти программы, сочетая их с другими инструментами: гарантией по кредиту, частичным субсидированием первоначального взноса и выплат по кредиту. Более того, целесообразно использовать линейки тарифных планов (см. раздел 5.2.) с разными сроками накопления и размерами приобретаемых квартир. Это даст возможность субсидирования сотрудников с разными доходами и степенью нуждаемости в жилье.

Целесообразно разработать и рекомендовать к использованию рамочный текст договора между фирмами, региональным и федеральным правительствами о создании корпоративной программы помощи сотрудникам в приобретении жилья. Предстоит решить вопрос о законодательном обеспечении таких договоров. В частности, предстоит решить, что происходит с премией сотрудника, увольняющегося из корпорации в процессе накопления: остается ли часть премии, ранее выплаченной корпорацией, в распоряжении сотрудника или она возвращается корпорации.

2.6. Ссудно-сберегательные программы и ускорение экономического роста

Расчеты позволяют оценить, как повлияли бы ссудно-сберегательные программы, в случае принятия соответствующего закона и программы государственной поддержки, на уровень обеспечения населения жильем, рост строительства и увеличение ВВП.

Согласно распределению по доходам, приблизительно 30% от числа российских семей (15,7 млн домохозяйств) располагают достаточными средствами для участия в

⁵³ Полтерович В.М. (ред.) Корпоративные программы помощи сотрудникам в приобретении жилья: проблема выбора институциональной структуры. М.: ЦЭМИ РАН, 81 с., 2015

ипотеке. Из них 6% предпочли бы банковскую ипотеку, остальные – ССК (14,7 млн семей).

Согласно другому подходу, а именно, опросу населения Краснодара, доля жителей, которые потенциально способны участвовать в программе накопительных жилищных счетов, составляет около 25% от населения города. Если распространить эту оценку на всю страну, то потенциально в стройсбережениях способны участвовать 13 млн семей, что близко к первой оценке.

Из них 69% опрошенных выразили своё положительное отношение к ней. Таким образом, следует ожидать, что 17% российских семей (9 млн семей) в принципе имеют желание вступить в программу жилищных накоплений.

Также согласно опросу, 34% из потенциально готовых к участию семей однозначно заявили, что точно будут ней участвовать. Если предположить, что через 5 лет работы ССК обслуживат 34% из потенциально способных и желающих накапливать домашних хозяйств (около 4,5 млн всех семей), то каждый год вкладчиками стройсберкасс становятся 900 тыс. домохозяйств.

Предположим, что максимальная премия на сбережения в стройсберкассе составляет 36000 руб. на человека в год (30% от ежегодных сбережений). Тогда семьи, принадлежащие девятой, восьмой доходным группам способны через пять лет накопления средств в стройсберкассах взять кредит и приобрести квартиры площадью около 50.

Предположим, что 50% всех вкладчиков использует право на льготный кредит и половина из 450 тыс. домохозяйств, вступивших в первый год, предпочтет купить квартиру на первичном рынке⁵⁴. Тогда через пять лет мы получим дополнительный спрос на новое жилье площадью около 11,25 млн кв. м в год. Отметим, что число кредитов, ежегодно выдаваемых стройсберкассами, будет насчитывать примерно 900 тыс., поскольку мы предполагаем, что в покупке квартиры участвуют два работающих члена семьи. В 2016 г. банками выдано 857 тыс. ипотечных кредитов.

Всего же каждые 5 лет возможностью приобрести квартиру на первичном или вторичном рынке воспользуется около 2,25 млн. домохозяйств (или 4,3% семей). При этом

⁵⁴ Заметим, что в 2016 г. было построено около 1156 тыс. квартир общей площадью 80 млн кв. м. Внедрение стройсберкасс может привлечь на первичный рынок дополнительно еще 225 тыс. семей каждый год.

государственные расходы для выплаты премии на стройсбережения достигнут на пятом году работы ССК около 0,19% ВВП в год.⁵⁵

Конечно, стройсберкассы не решают жилищные проблемы для всего населения. Однако, помогая 8-й и 9-й доходным группам приобрести новое жилье, они инициируют процесс улучшения жилищных условий для более низких групп. Представители 5-й, 6-й и 7-й групп располагают достаточными средствами, чтобы, продав имеющиеся квартиры, приобрести жилье большей площади на вторичном рынке. Наконец, потребители из 1-4-й доходных групп не могут решить жилищную проблему без более существенной поддержки государства.

Результативность же стройсберкасс существенно выше, чем иные формы субсидирования ипотеки. В результате создания ССК в рассматриваемой гипотетической ситуации спрос на дополнительное жилье на первичном рынке через 5 лет составил бы около 11,25 млн кв.м, что составляет примерно 0,08 кв. м на человека в год. Согласно расчетам д.э.н А.А. Широ́ва, при увеличении ввода жилья до уровня 0,8-1 кв.м на человека в год, дополнительный прирост ВВП в среднесрочной перспективе может составить 1%. Этот показатель получен автором в результате специального расчета, основанного на оценке прямого и дополнительных доходов, возникающих при увеличении производства как самих строительных работ, так и от взаимодействия между собой смежных со строительной отраслью секторов. Более подробно методология расчета мультипликативных эффектов в модели межотраслевого баланса России и Москвы описана в работах Широ́ва А.А и Янтовского А.А «Оценка мультипликативных эффектов в экономике. Возможности и ограничения» (2011), а также Левкина С.И., Киевского Л.В. и Широ́ва А.А. «Мультипликативные эффекты строительного комплекса города Москвы» (2014).

В 2016 г. ввод жилья составил 0,55 кв. м на человека. Если принять, что рассчитанный А.А. Широ́вым прирост в строительстве в среднем на 0,35 кв. м на человека в год влечет прирост ВВП на 1%, то дополнительный спрос участников ССК на новое жилье в размере 0,08 кв. м приведет к приросту ВВП на 0,23% в год.

Кроме того, мы можем иначе оценить влияния ссудно-сберегательных программ на увеличение ВВП, опираясь на показатель прироста доли участников ССК к экономически активному населению в Казахстане. В 2014 г. доля вкладчиков ССК в экономическом

⁵⁵ Отметим, что в пиковые годы Словакия и Чехия тратили на эти цели около 0,4 и 0,5% ВВП. В среднем же за 10 лет работы стройсберкасс в Словакии (с 1992 по 2002 гг.) расходы на выплаты премий составили 0,28% ВВП в год.

активном населении составляла 5,3%, в 2015 г. она выросла до 7,1%, а в 2016 г. – до 9,6%. Средний прирост доли составил 2,15% в год.

Предположим, что при успешном развитии стройсбережений в России удастся добиться подобного прироста вкладчиков. Это означает, что дополнительный спрос на новое жилье на человека в год может составить 2,15% от начальной площади, имеющейся в распоряжении вкладчиков. Общая площадь жилья, имеющегося в настоящее время у респондентов опроса в Краснодаре, точно готовых участвовать в программе, составляет в среднем около 43 квадратных метров на всю семью и около 12 кв. метров – на одного члена семьи⁵⁶. Предположим, что начальный жилой фонд у российских участников ССК подобен краснодарскому.

Как мы допустили выше, спрос на новое жилье могут предъявить четверть участников стройсбережений. Кроме того, нужно учесть, что в покупке участвуют два работающих члена семьи. В результате прирост нового жилищного строительства составит 0,11 кв. м. на человека в год. Учитывая расчеты А.А.Широва, это приведет к дополнительному приросту ВВП на 0,31% в год.

Таким образом, эффект стройсбережений может составить до 0,2-0,3% дополнительного прироста ВВП в год. Данная оценка может считаться минимальным вкладом стройсбережений в прирост ВВП, так как мы не учитываем влияние на рост ВВП покупок вкладчиками жилья на вторичном рынке, переезд менее доходных групп населения в освободившиеся квартиры участников ССК, прирост дополнительных банковских кредитов, а также масштабный эффект от совершенствования кредитного рынка в целом.

В результате работы стройсберкасс возник бы поток заемщиков с кредитными историями и более высокой сберегательной культурой, что привело бы к быстрому увеличению спроса на ипотечные кредиты по мере роста доходов.

Стройсберкассы создают легко прогнозируемый спрос на жилье. Это облегчило бы развитие строительных мощностей и получение строителями банковских кредитов, а,

⁵⁶ Треть всех респондентов вообще на сегодняшний день не имеет собственного жилья. В основном мы имеем дело с семьями, которые либо хотят переехать все вместе в новое, более просторное жильё, либо в которых родители планируют разъехаться со своими взрослыми детьми. Также пятая часть потенциальных участников в настоящее время арендует жильё, а хотела бы переехать в собственную квартиру.

следовательно, сделало бы менее болезненным отказ от рискованной схемы долевого строительства.

Создание ССК прекрасно сочетается с проектами строительства дешевого жилья, обеспечивая на него массовый спрос. Снижение цен на жилье только за счет государственной поддержки его строительства потребовало бы более высоких государственных расходов.

3. АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ЖИЛИЩНО-НАКОПИТЕЛЬНЫХ И ЖИЛИЩНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ КООПЕРАТИВАХ, ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ И БАНКОВСКИХ ЖИЛИЩНО-НАКОПИТЕЛЬНЫХ СЧЕТАХ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ

Попытки реализации ссудно-сберегательных институтов (ССИ) в России предпринимаются в различных формах: жилищно-накопительных, жилищно-строительных и кредитных кооперативов, жилищных накопительных счетов и строительных сберегательных касс. В данном разделе особое внимание будет уделено трудностям законодательного обеспечения деятельности ссудно-сберегательных институтов. Будут рассмотрены проблемы разработки законопроекта об ССК и жилищно-накопительных счетах, дан анализ закона о ЖНК и ЖСК. Будут даны предложения по совершенствованию законодательства о жилищных сберегательных институтах; рекомендованы рациональные формы государственной поддержки граждан, приобретающих жилье в рамках институтов того или иного типа; рассмотрены дополнительные возможности смягчения проблемы обманутых дольщиков

3.1. Проблемы закона «О жилищных накопительных кооперативах»

В 2004 году принят закон, посвященный вопросам организации коллективных сбережений, а именно Федеральный закон от 30 декабря 2004 года № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах», вступивший в силу 1 апреля 2005 года.

«Видимо, его появление вызвано опасением, что стихийное распространение кооперативов может привести к недобросовестному использованию сбережений населения, поэтому закон о жилищных накопительных кооперативах (ЖНК) должен был снизить риски и обеспечить прозрачность использования средств граждан. По замыслу разработчиков указанного Федерального закона это достигается максимально жестким регулированием деятельности кооперативов. Закон ограничивает виды операций, осуществляемых ЖНК, и численность его участников (50–5 000 граждан), требует регистрации сведений о новых членах в реестре юридических лиц, устанавливает требования к формам участия членов ЖНК в деятельности кооператива и порядок

возврата стоимости пая при прекращении членства в кооперативе. Этот закон создает условия для контроля членами ЖНК деятельности органов управления кооператива, а также устанавливает порядок государственного контроля за деятельностью ЖНК и определяет требования к нормативам его финансовой устойчивости. Кроме того, закон предусматривает возможность саморегулирования деятельности ЖНК⁵⁷.

Казалось бы, эти положения должны способствовать повышению эффективности существующих накопительных институтов и росту объемов кредитования. Однако многие эксперты и руководители кооперативов утверждали, что закон может привести к ликвидации кооперативного движения.

В настоящем разделе мы перечислим недостатки закона о ЖНК и покажем, что ни одна из целей, поставленных его разработчиками, не достигается. В частности, закон ведет к повышению рисков накопительной деятельности. Закон должен быть исправлен как можно скорее, однако и после внесения необходимых поправок роль кооперативов в становлении массовой ипотеки все же останется ограниченной. Для привлечения основной массы средне- и низкодходных слоев населения на рынок жилищных кредитов необходимо внедрение стройсберкасс. В российских условиях (как и во многих других странах на соответствующих этапах их развития) активная государственная поддержка стройсберкасс является необходимым условием успешного становления ипотеки.» (Полтерович, Старков (2005), с 43-44))

Закон о ЖНК ставит перед собой важную задачу – создать новую организационно-правовую форму осуществления жилищно-накопительной деятельности. Однако он представляется весьма неэффективным, поскольку содержит ряд принципиальных недостатков.

«1. Закон стремится запретить любые ссудно-сберегательные институты, кроме ЖНК, препятствуя дальнейшему развитию этой формы ипотечного кредитования. Он определяет деятельность ЖНК как «привлечение и использование кооперативом денежных средств граждан – членов кооператива и иных привлеченных кооперативом средств на приобретение или строительство жилых помещений (в том числе в многоквартирных домах) в целях передачи их в пользование и после внесения паевых взносов в полном размере в собственность членам кооператива» (ст. 2.2). Статья 57.2

⁵⁷ Федеральный закон от 30 декабря 2004 года № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах» http://www.urbaneeconomics.ru/texts.php?folder_id=153&mat_id=141&from=fp&page_id=4340

требует от кооперативов и иных организаций, созданных до вступления в силу закона и осуществляющих предусмотренную им деятельность, привести свои учредительные документы в соответствие с законом в течение года со дня его вступления в силу. Если же эти организации не выполняют требование, то согласно статье 57.3 они подлежат ликвидации...

2. В соответствии со статьей 5.4 число членов кооператива не может быть менее 50 и более 5 000 человек. Ограничение числа участников сверху способствует снижению рисков лишь для ликвидируемого кооператива, все члены которого тесно связаны друг с другом и вступают в него одновременно. Но рациональная численность ликвидируемого кооператива вполне может быть и менее пятидесяти человек. Таким образом, закон создает препятствия для организации таких ссудно-сберегательных институтов...

3. Согласно статье 5 рассматриваемого Федерального закона для учета количества членов кооператив обязан вносить сведения о них в единый государственный реестр юридических лиц. Федеральный орган с момента внесения сведений о гражданине в течение одного рабочего дня должен выдать кооперативу документ, подтверждающий этот факт. Это требование влечет за собой колоссальные финансовые и временные затраты как для кооператива, так и для федерального органа. Как следствие, официальное членство в кооперативе будет фактически возникать спустя месяцы после вступления, чем могут воспользоваться недобросовестные организаторы кооперативов. Затяжной процесс регистрации выбывающих членов кооператива может привести к возникновению очереди среди желающих вступить в него.

4. Статья 16 закона разрешает кооперативу выступать заказчиком строительства и привлекать банковские кредиты. Эти операции увеличивают риски пайщиков и стимулируют строительную деятельность кооператива в ущерб кредитной. Даже статья 47.4, ограничивающая вложения в строительство двадцатью процентами от стоимости имущества кооператива, не препятствует перманентному направлению всех текущих поступлений в рискованное инвестирование новостроек. В случае неплатежеспособности членов кооператива, воспользовавшихся как займом из паевого фонда, так и кредитом банка, может возникнуть конфликт интересов при определении размера и очередности компенсации убытков.

Возможности кооперативов нанимать менеджеров высокой квалификации ограничены небольшим объемом финансовых оборотов, поэтому права кооперативов

брать кредиты, вкладывать свободные средства на банковские депозиты и заниматься строительством должны быть минимизированы.

5. Несмотря на наличие статей 27 (о формах участия) и 51 (о правах федерального органа), закон фактически не предусматривает квалифицированный предварительный контроль над введением форм участия (тарифных планов). Формы участия граждан в деятельности кооператива закрепляются в уставе и одобряются решениями управляющих органов кооператива. Кооператив может направить формы участия для утверждения в саморегулируемую организацию. Однако статус саморегулируемой организации в России является новым, ему еще предстоит формироваться. Поэтому указанные статьи необходимо дополнить требованием о том, чтобы формы участия проходили обязательную предварительную экспертизу федерального регулирующего органа. Текущий контроль за деятельностью кооператива, предусмотренный в статье 49, явно недостаточен: когда несбалансированность кооперативных форм участия даст о себе знать, вкладчикам будет уже трудно помочь.

6. Порядок распределения паевого фонда среди участников, описанный в статье 28, требует корректировки. Согласно этой статье кооператив обязан приобрести жилье своим членам в порядке очередности после внесения ими необходимой части паевого взноса, если соблюдены сроки и периодичность соответствующих платежей. При прочих равных условиях преимущество имеет член кооператива, который внесет оставшуюся часть паевого взноса в более короткий срок (ст. 28.5). Однако составители закона забыли оговорить, что кооператив обязан приобрести жилье для очередного участника, получившего право на заем, лишь при наличии у кооператива достаточных средств. Следовало бы указать, как устанавливается очередность при равных сроках внесения оставшейся части паевого взноса.

Более важно, что закон не в полной мере учитывает время накопления паевых взносов разными участниками. Те участники, которые накапливали средства длительное время и рассчитывают на продолжительную рассрочку, всегда будут проигрывать тем, кто быстрее вносит необходимую часть пая и берет заем на меньший срок. Это может привести к конфликту, прекращению притока более ценных для кооператива долгосрочных ресурсов и в итоге – к финансовой нестабильности.

В практике немецких строисберкасс и российских ЖСК используется более совершенная система очередности, основанная на сопоставлении стратегий накопления всех участников. Вклад каждого участника оценивается (ранжируется) исходя из объемов

и сроков нахождения платежей в фонде кооператива. Право и очередность получения займа определяется не только минимальной долей паевого взноса или сроком ее внесения, но и рейтингом участника среди других членов кооператива. Эта процедура должна быть предусмотрена в законе и учтена при доработке статьи 28.

7. Правила статьи 47, определяющие требования к финансовой устойчивости, являются слишком жесткими и неэффективными. Они устанавливают, что минимальный срок накопления составляет 2 года (начиная со второго года работы кооператива), что размер сбережений должен быть не менее 30 процентов от стоимости жилья, объем займа не должен превышать сумму сбережений, а соотношение срока рассрочки и срока накопления не должно быть более 1,5 раза.

Вследствие первого ограничения кооператив не сможет приобретать жилье в течение 2 лет, даже при наличии достаточных средств и накоплении участниками необходимой части паевого взноса. Жесткое соотношение сроков накопления и рассрочки ограничивает круг участников узким классом состоятельных граждан, которым не требуются долгосрочные займы. Введение рейтинговой системы оценки вкладов, о которой говорилось в предыдущем комментарии, позволило бы достичь лучшего сочетания располагаемых средств, сроков накопления и рассрочки.

8. Закон не учитывает российскую практику создания ЖНК коммерческими компаниями (риелторскими, страховыми, строительными или банковскими фирмами), которые поддерживают кооперативы в обмен на обязательства их членов воспользоваться услугами коммерческих фирм. Однако компании, фактически управляющие кооперативами, не несут ответственность за их деятельность и возможные потери пайщиков. Следует дополнить закон нормами, предусматривающими ответственность коммерческой компании по обязательствам аффилированного кооператива перед своими пайщиками.» (Полтерович, Старков (2005), с. 44-48)

Таким образом, закон о ЖНК требует существенной доработки.

Но даже в случае разработки эффективной законодательной базы роль жилищных накопительных кооперативов в становлении массовой ипотеки окажется ограниченной. Успех кооперативов возможен лишь при специальном подборе его членов, доверяющих друг другу, либо при наличии достаточно высоких дотаций. Однако в современной России общинные связи практически разрушены, основная часть населения сосредоточена в больших городах. Закон не предусматривает дотаций, поскольку в рамках кооперативной формы контроль над их использованием затруднен. Участнику, который не уверен в своих

намерениях относительно приобретения жилья, вообще говоря, невыгодно вступать в кооператив: вступительный и членские взносы не возвращаются, доходность пая уступает банковскому депозиту, а риск того, что срок возврата вклада окажется длительным, достаточно велик.

Кооперативная форма может оказаться востребованной сотрудниками крупных предприятий и учреждений, военнослужащими, жителями небольших городов (при поддержке городских властей). Чрезмерное распространение ЖНК, не рассчитанных на взаимосвязанные группы людей, при отсутствии надлежащего контроля может привести к кризису на рынке кредита. После исчерпания первоначального спроса на услуги кооператива со стороны наиболее рискованных потребителей, приток новых членов уменьшится, что приведет к резкому сокращению ликвидности кооператива. Однако такой вариант развития событий маловероятен. Скорее всего, кооперативная система привлечет лишь небольшую часть потенциальных покупателей жилья.

«Казалось бы, чтобы помочь становлению ССК, необходимо поощрять существующие российские кооперативы, введя государственные премии на накопительные взносы. Тогда кооперативы, как и ССК в Восточной Европе, начнут привлекать стабильный поток вкладчиков.

Однако переход к стройсберкассам требует и от кооперативов и, прежде всего, от государства предварительного осуществления целого ряда важнейших преобразований. Нужно организовать иную форму корпоративного и государственного контроля над ссудно-сберегательными институтами, улучшить качество управления коллективными сбережениями и связать получение премии с выполнением графика по накоплению.

В России управление кооперативами, как правило, сосредоточено в руках менеджмента создавших их коммерческих фирм. В силу ограниченности финансовых потоков в некоммерческие кооперативы нелегко привлечь высококвалифицированных менеджеров. Информация о текущем поведении управленцев не раскрывается, процесс их увольнения затруднен, поскольку требует коллективных действий пайщиков. Если менеджмент совершает ошибки, то вкладчикам остается лишь «голосовать» выходом из кооператива. Несвоевременное обнаружение ошибок может привести к долгому сроку возврата пая или вовсе к его потере.» (Полтерович, Старков (2005, с. 49)).

В нынешних условиях выполнение подобных изменений приведет к преобразованию крупных ЖНК в банки спецсчетов или в ССК, а мелких кооперативов – в их филиалы.

Осуществление в России подобных преобразований сделает контроль за использованием государственных премий эффективным и будет способствовать совершенствованию кредитных институтов, а взаимное доверие населения, банков и государства укрепит.

3.2. Проблемы закона «О кредитной кооперации».

Попытки реализовать ссудно-сберегательную программу осуществляются и в рамках кооператива, созданного в соответствии с законом «О кредитной кооперации».

«Согласно закону, для осуществления своей деятельности кооператив создает фонд финансовой взаимопомощи (ФФВП) путем привлечения сбережений и выдает за счет него кредиты участникам. В состав ФФВП могут включаться средства, привлеченные по договорам личных сбережений от вкладчиков, и паевые взносы участников, ставших его членами. Кроме того, кооператив обязан формировать внутренний резервный фонд и отчислять средства в компенсационный фонд саморегулируемой организации кредитных кооперативов (аналог системы страхования вкладов).

Размер паевого фонда должен составлять не менее 8% от объема привлеченных сбережений, резервного фонда - 5% (в первые два года – 2%) от объема привлеченных сбережений, а отчисления в компенсационный фонд - 0,2% от активов кооператива в год (можно считать, что от объема привлеченных сбережений).

Кредитная масса формируется за счет личных сбережений и паевых взносов, а резервный фонд и отчисления в компенсационный фонд могут формироваться за счет членских взносов участников или доходов кооператива (последнее невыгодно, поскольку доходы сначала облагаются налогом на прибыль в размере 24%).

Предполагается, что кооператив является некоммерческой организацией и находится в собственности своих членов, несущих солидарную ограниченную ответственность по внешним обязательствам и внутренним убыткам (например, в случае неплатежей по кредитам или ошибок правления). В кооперативе процентные ставки и по депозитам, и по кредитам обычно равны нулю (небольшие членские взносы отчисляются на покрытие административных расходов кооператива).» (Полтерович, Старков (2010, с. 310)).

«Как показывает опыт многих стран, кооперативы являются кредитным институтом начального уровня развития и их успех возможен при специальном подборе

его членов, доверяющих друг другу (либо при наличии достаточно высоких дотаций). Однако в современной России общинные связи практически разрушены, поскольку основная часть населения сосредоточена в больших городах.

Участнику, который не уверен в своих намерениях относительно приобретения жилья, вообще говоря, невыгодно вступать в кооператив: вступительный и членские взносы не возвращаются, доходность пая уступает банковскому депозиту (из-за риска солидарной ответственности по убыткам), а риск того, что срок возврата вклада окажется длительным (при отсутствии страхования депозитов), достаточно велик. В силу ограниченности финансовых потоков в некоммерческие кооперативы нелегко привлечь высококвалифицированных менеджеров. Информация о текущем поведении управленцев не раскрывается, процесс их увольнения затруднен, поскольку требует коллективных действий пайщиков. Если менеджмент совершает ошибки, то вкладчикам остается лишь «голосовать» выходом из кооператива. Несвоевременное обнаружение ошибок может привести к долгому сроку возврата пая или вовсе к его потере.

Власти неохотно субсидируют кооперативы, поскольку контроль за использованием дотаций в рамках кооперативной формы затруднен.

В отличие от членов ранних кооперативов участники стройсберкасс не связаны между собой, вступление в ССК осуществляется на массовой основе. Увеличение числа участников в ССК увеличивает объем доступных средств и позволяет привлекать к управлению коллективными сбережениями частных инвесторов. Контракты, предлагаемые стройсберкассами, отличаются от кооперативных контрактов ненулевыми процентными ставками по кредитам и депозитам. Фиксированная маржа является основным источником прибыли владельцев ССК. Частные стройсберкассы принадлежат внешним инвесторам (крупнейшим банкам или страховым компаниям) и являются акционерными обществами либо обществами с ограниченной ответственностью. В акционерных обществах формы текущей отчетности более разработаны, чем в кооперативах.

Распространение кооперативов, не рассчитанных на взаимосвязанные группы людей, неизбежно ведет к интеграции кооператива с тем или иным видом бизнеса. Об этом свидетельствует имеющийся опыт работы кооперативов в России. Российские кооперативы оказались востребованы из-за низкой налоговой нагрузки и слабого регулирования. Управление кооперативами, как правило, сосредоточилось в руках менеджеров создавших их коммерческих фирм. Кооперативы не приносили прибыли, но

строительные, риэлтерские, страховые компании или банки создавали их в обмен на формальные или неформальные обязательства членов кооператива воспользоваться их услугами.

Закон о кредитной кооперации является сравнительно новым и для его отработки потребуется время. Скорее всего, кооперативная система привлечет лишь небольшую часть потенциальных покупателей жилья. Кооперативы могут оказаться востребованными сотрудниками крупных предприятий и учреждений, военнослужащими, жителями небольших городов (при поддержке городских властей). Кооперативная форма реализации алгоритма ССК может стать основой эксперимента лишь в случае обнаружения существенных препятствий для формирования спецсчетов. Однако следует учесть, что в современной России массовая ипотека не может быть создана на основе подобных «общинных» форм.» (Полтерович, Старков (2010, с. 310-311)).

3.3. Анализ законодательного обеспечения функционирования жилищно-накопительных счетов в регионах России

Проект по внедрению накопительного института, разработанный группой исследователей, включавшей трех авторов настоящего отчета⁵⁸ реализуется в Краснодарском крае с 2011 г., в Ростовской области – с 2012 г. и Башкортостане – с 2014 г. Проект основан на опыте Франции (см. выше). Он сочетает алгоритм строительных сберегательных касс, реализуемый в рамках жилищных накопительных счетов (ЖНС), со строительством дешевого жилья. Проект предполагает, что на первом этапе такая система будет создана в нескольких регионах с последующим ее распространением на всю территорию России.

Внедрение экспериментальных институтов потребовало значительного объема работы по выработке и принятию нормативных актов, включая краевую целевую программу «Жилище» на 2011-2015 гг., принятия закона Краснодарского края, постановления главы администрации Краснодарского края, порядка проведения конкурса среди кредитных организаций и соглашения на обслуживание накопительных жилищных счетов, а также проведение социологического исследования и модельных расчетов.

⁵⁸ см. Маркетинговый опрос населения Краснодара о готовности участия в программе целевых жилищных накоплений . Отчет о научно-исследовательской работе./ Выполнено под рук. В.М. Полтеровича. М.: Новая экономическая ассоциация, 2011. 73 с.

Наиболее важные уточнения общей концепции касаются условий, при выполнении которых участникам программы спецсчетов может быть предоставлена социальная выплата, а также условий, при выполнении которых участник программы может использовать социальные выплаты не только на улучшение жилищных условий, но и на другие цели. Кроме того, документами определены санкции по отношению к участникам, нарушающим правила пополнения вклада.

Правовым основанием для выплаты субсидий вкладчикам является зафиксированное в тех или иных постановлениях принадлежность вкладчика к категориям граждан, которым регион может оказывать социальную поддержку. Основания признания участников проекта нуждающимися в улучшении жилищных условий и категории граждан, имеющих право на получение социальных выплат, устанавливаются главой администрации (губернатором) региона.

Например, эффективным ограничением для отбора нуждающихся в жилье является количество квартир, имеющихся в собственности участников проекта. Такой подход обеспечивает качественный отбор получателей субсидии и не препятствует основной цели ССК - созданию кредитных историй у основной массы населения с невысокими доходами и максимального снижения процентной ставки по кредиту за счет массовости, длительности и дешевизны целевых вкладов. Кроме того, он существенно облегчает правовую экспертизу по сравнению с проверкой учетной нормы обеспеченности жильем. Учетная норма обеспеченности жильем также устанавливается субъектом Федерации, и могла быть повышена для участников проекта.

Социальная поддержка относится к полномочиям субъекта РФ. Дополнительной мерой является социальная выплата такой категории граждан, как вкладчики, открывающие банковские вклады (счета) для накопления денежных средств в целях улучшения жилищных условий. Чтобы обеспечить возможность осуществления субъектом РФ новой дополнительной меры социальной поддержки, необходимо принять закон либо поправки к существующему законодательству.

В результате предоставление социальных выплат в рамках проекта является легитимным, так как: во-первых, субъектом РФ не устанавливается новая категория граждан, нуждающихся в государственной поддержке (ими являются граждане, нуждающиеся в улучшении жилищных условий, хотя и не зарегистрированные на учете в очереди); во-вторых, субъектом РФ устанавливаются дополнительные меры социальной поддержки отдельных категорий граждан по смыслу абз.5, 6 ст.26.3.1.

Федерального закона от 06.10.1999 №184-ФЗ "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации".

Адресность, целевой характер, результативность и эффективность бюджетных расходов выполняются даже при наличии определенной доли граждан, получающих социальные выплаты и не покупающих жилье после определенного срока накопления.

Целью использования гражданами социальных выплат является формирование собственных долгосрочных накоплений и улучшение жилищных условий. Под формированием собственных долгосрочных накоплений понимается открытие вкладов с выполнением расписания дополнительных взносов. Результативность заключается в повышении собственных целевых вкладов граждан, увеличении сроков накопления, а также использование максимально возможного объема этих вкладов на выдачу кредитов по пониженной ставке покупателям жилья.

Эффективность бюджетных расходов заключается в снижении:

- а) участия бюджетных расходов в предоставлении жилья (в частности, очередникам);
- в) расходов граждан на покупку жилья и повышение адресности предоставления социальных выплат гражданам с доходами среднего уровня;
- г) рисков кредитных организаций по выдаче кредитов на покупку жилья гражданам с доходами среднего уровня.

Правовые трудности преодолеваются в проектах соответствующих нормативно-правовых актов, необходимых для старта долгосрочной программы, принимаемых в регионе.

Между администрацией и банком-агентом заключается соглашение о ведении спецсчетов и предоставлении их вкладчикам бюджетных субсидий. Порядок выделения и начисления премий определяется в соответствующем разделе региональной целевой программы.

В отделениях Сбербанка на Кубани для каждого участника системы открывается спецсчет от 1 до 6 лет. По мере накопления участником средств на вкладе Правительство края выплачивает ему из бюджета ежеквартальные социальные выплаты до 36 тыс. рублей в год. После выполнения плана накопления участник ипотеки получает в Сбербанке России льготный кредит под 6 % годовых.

По аналогии с военной ипотекой, счет определяется как форма аналитического учета, включающая совокупность сведений о накоплениях за счет взносов участника, процентных доходов, о задолженности и об обязательствах участника перед банком, а также сведения об участнике. Счет открывается на основании специально разработанного договора накопления сбережений для улучшения жилищных условий. Он включает в себя договор банковского вклада и уведомление, в котором указано, что при выполнении плана по предварительному накоплению сбережений, вкладчику может быть предложено заключить кредитный договор с фиксированными размерами кредита, ставкой процента и взносом на погашение.

Банк обязан учитывать премию государства, начисленную вкладчику, на отдельном счете. Начисление процентов на сумму премий государства производится по той же ставке процента и в таком же порядке, как на взносы вкладчика.

Управление пулом спецсчетов должно осуществляться специальным отделом на основе обособленного учета коллективных средств, независимого от общего учета финансов банка. Это необходимо для того, чтобы добиться фактической реализации алгоритма стройсберкасы: связи планов сбережений и кредитов, приоритетного обслуживания вкладчиков за счет дешевых коллективных сбережений, ожидания в очереди на получение кредитов (при нехватке коллективных средств), выполнения узкого набора вспомогательных операций, специальных нормативов резервирования и ликвидности. Процентные ставки по кредитам и депозитам меньше рыночных и в установившемся режиме не зависят от инфляции. Небольшая маржа (до 3% по основной операции) является основным источником прибыли, получаемой акционерами.

Уставный капитал банка должен быть достаточен для привлечения планируемого в ходе эксперимента объема вкладов. Норматив, как правило, составляет около 25% от привлеченных средств.

Контроль над деятельностью спецсчетов должен предусматривать несколько уровней. Финансовый департамент администрации проверяет легитимность начисления премии вкладчикам при помощи реестра договоров накопления сбережений, правил перечисления, учета и возврата государственной премии, прав и обязанностей банка в этом процессе. Отделение Центрального банка проверяет выполнение нормативов резервирования и финансовой ликвидности, одобряет бизнес-план, детализированные Правила заключения контрактов и Правила строительной сберегательной деятельности.

Наконец, сами вкладчики спецсчетов следят за действиями менеджмента, обращаясь к уполномоченному лицу отделения ЦБ.

Целесообразно установление пониженных требований к спецсчетам со стороны Центрального банка в части регулирования обязательных резервов, потерь по кредитам, финансовым нормативам, а со стороны Агентства по страхованию вкладов – пониженных страховых взносов. Поскольку стройсбердеятельность более надежна, чем традиционные операции банка, это позволит оказывать услуги по спецсчетам по более низким расценкам.

Правовая основа для функционирования и регулирования спецсчетов требует дальнейшей проработки.

«Главная опасность использования спецсчетов вместо ССК заключается в том, что спецсчета менее выгодны по сравнению с традиционными операциями банков, особенно при небольшом числе вкладчиков. Из-за возникающего конфликта интересов необходимы специальные усилия, чтобы добиться целевого распределения льготных вкладов. Как показал российский опыт, банк склонен отказывать вкладчикам, выполнившим план накопления и тем самым доказавшим свою надежность, в предоставлении кредита по формальным основаниям общего характера.

Во Франции, где получили распространение спецсчета, параметры ссудно-сберегательных программ были выбраны так, что стимулировался приток денег от «друзей» вкладчиков, не собиравшихся брать кредит после положенного срока сбережений; за счет этих денег расширилось кредитование лиц, не являвшихся вкладчиками спецсчетов, по регулируемой ставке (ниже коммерческой) без выполнения ими предварительного плана накопления. Выбор параметров, был, видимо, обусловлен упомянутым выше конфликтом интересов. В результате по уровню снабжения населения жильем Германия существенно опередила Францию: в 2002 г. гражданин западных земель Германии в среднем располагал 42,8 квадратными метрами жилья, в то время как француз – только 37,5 метрами. Результат Франции оказался равен уровню обеспеченности жителя из Восточной Германии, который располагал 36,2 квадратными метрами (Housing statistics in the European Union 2005/2006, p.52; Adeweg et al (2007, p. 68)).

Тем не менее, на начальных этапах создания массовой ипотеки параметры спецсчетов могут поддерживаться на рациональном уровне за счет достаточно жесткого контроля федеральных органов и региональных правительств. Эта форма более привлекательна для банков, опасющихся, что внедрение ССК уменьшит число их

клиентов. На начальном этапе функционирования специальных счетов увеличится объем «длинных денег» в экономике. В отличие от кооператива, спецсчета легко включить в систему страхования вкладов, солидарная ответственность вкладчиков по убыткам спецсчетов отсутствует, все сберегательные взносы участника являются возвратными.

Контроль за ссудно-сберегательными программами (в том числе, и за использованием премий) легче организовать, если они реализованы в виде спецсчетов.» (Полтерович, Старков (2010, с. 312)).

Таким образом, в нынешних условиях достоинства института спецсчетов, видимо, затмевают его недостатки. Наиболее целесообразно на следующем шаге, учитывая опыт не только Франции, но и Казахстана, создавать специализированные банки, где все счета являются ссудно-сберегательными. В этом случае будет смягчен конфликт интересов, о котором говорилось выше. Все же кооперативную форму проведения эксперимента также полезно иметь в виду. Целесообразно сосуществование (и конкуренция) двух механизмов, реализующих идею ССП: специализированных банков, управляющих спецсчетами, и стройберкасс.

Опишем более детально схему взаимодействия потребителя ссудно-сберегательной ипотечной программы с банком, региональной администрацией и государственной девелоперской компанией, предлагающей жилье вкладчикам по сниженным расценкам.

Потребитель, желающий приобрести квартиру, обращается в банк для получения начальной консультации и принятия решения о выборе ссудно-сберегательной схемы. При выборе накопительной программы потребитель заключает договора банковского вклада на срок от 1 до 6 лет, с приложением графика накоплений, договор банковского счета для зачисления социальных выплат, и получает от банка уведомление об условиях кредитования и справку кредитного комитета, подтверждающую принятое банком решение о возможности предоставления льготного кредита по истечении срока договора вклада (проверка благонадежности).

Потребитель подает заявление на получение социальной выплаты в уполномоченный орган администрации (учреждение) в установленные сроки. При удовлетворении потребителем требований к нуждаемости в жилье и наличии бюджетных средств, учреждение заключает с ним договор на предоставление социальных выплат.

Через месяц после заключения договора вклада потребитель производит первый взнос на вклад.

Потребитель может заключить с девелопером договор о намерениях по приобретению жилья по определенной цене и в определенном месте (на площадках девелопера).

В течение 6 месяцев по окончании срока действия договора банковского вклада Потребитель подает заявление на получение льготного кредита.

Банк обязан заключить кредитный договор о предоставлении кредита на условиях, указанных в Уведомлении Претендента при заключении договора вклада, при одновременном выполнении следующих условий:

- а) наличие заявления потребителя на предоставление кредита;
- б) надлежащее выполнение потребителем условий договора вклада;
- в) сумма кредита не превышает сумму вклада, начисленных процентов и социальных выплат, предоставленных Претенденту. Предельный размер кредита составляет фиксированную сумму за каждый год действия вклада;
- г) представление потребителем документов, подтверждающих будущее использование кредита на цели улучшения жилищных условий;
- д) отсутствие обстоятельств, свидетельствующих о том, что кредит не будет возвращен в срок.
- е) достаточность объема средств, обособленный учет которых ведется в Банке (на вкладах потребителей, счетах с социальными выплатами, платежей в счет погашения ранее выданных кредитов потребителям (за исключением процентов по кредитам) для выплаты кредита потребителю.

В случае невозможности предоставления потребителю кредита по ставке не выше 5% годовых по основанию, предусмотренному в абзаце е), по заявлению потребителя банк обязан предоставить ему одну из возможностей:

- ожидание предоставления кредита по ставке 5% в течение 6 месяцев после решения банка об отказе;
- подать заявление на предоставление кредита по коммерческой ставке;
- возврат вклада.

Банк вправе отказаться от заключения кредитного договора с Клиентом как по ставке не выше 5% годовых, так и по коммерческой ставке при наличии обстоятельств, свидетельствующих о том, что кредит не будет возвращен в срок.

К обстоятельствам, свидетельствующим о том, что кредит не будет возвращен в срок, относятся:

- отсутствие информации, подтверждающей платежеспособность потребителя;
- отсутствие или недостаточность обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору;
- наличие информации, свидетельствующей о недобросовестном исполнении обязательств по отношению к другим кредитным организациям, в том числе и информация, полученная из бюро кредитных историй.

Банк вправе отказаться от заключения кредитного договора с потребителем в случае непредставления документов, подтверждающих будущее использование кредита на цели улучшения жилищных условий.

В случае невозможности предоставления потребителю кредита по указанным выше основаниям или из-за отсутствия кредитной массы банк по заявлению потребителя предоставляет ему одну из следующих возможностей:

- ожидание решения о предоставлении кредита по ставке 5% в течение 6 месяцев с момента отказа;
- продление договора вклада;
- возврат вклада.

В случае невозможности предоставления Клиенту кредита после ожидания в течение 6 месяцев и отказа Претендента от продления договора вклада банк обязан вернуть вклад.

Участник программы может использовать дополнительно собственные или заемные средства для приобретения (строительства) жилья.

Вкладчик, обнаруживший, что он не может купить жилье в силу роста цены жилья, отказа банка в кредите, вправе выйти из программы после выполнения условий накопления в течение 5 лет и получить премию государства без покупки жилья.

После 5 лет накопления банк обязан выплатить, поступившую сумму социальной выплаты потребителю в случае, если он относится к отдельным категориям граждан. Подтверждением целевого использования средств социальной выплаты, зачисленной на банковский счет потребителя, является предоставление в банк документа Учреждения, подтверждающего отнесение потребителя к указанным категориям граждан, имеющих право на получение социальной выплаты без улучшения жилищных условий.

Если вкладчик выполнил все условия накопления, зафиксированные в договоре, но не получает кредита по решению банка, он имеет право на получение вклада с процентами

по ставке, действовавшей в банке на момент заключения договора для обычных депозитов соответствующей срочности. Аналогичное правило применяется для вкладчиков спецсчетов, выполнивших план накопления на 5 и 6 лет, не принадлежащих к отдельным категориям, но выразивших желание забрать вклад, без улучшения жилищных условий.

В случае положительного решения банк направляет в региональную администрацию (Девелоперу) информацию о том, что вкладчик выполнил план накопления, и банк готов выплатить ему кредит. Это является основанием для включения вкладчика в программу предоставления дотируемого жилья. Государственная девелоперская компания возьмет на себя подготовку документации на строительство, частичное создание инженерной и социальной инфраструктуры, при этом непосредственно жилье будут возводить частные строители.

Девелопер предлагает застройщикам поддержку в обмен на продажу части квартир по пониженной цене. Тем застройщикам, которые согласятся участвовать в программе, девелопер обеспечивает поддержку:

- в оформлении исходно-разрешительной документации на строительство жилых домов,
- в обустройстве земельных участков для жилищного строительства объектами инженерной и транспортной инфраструктуры;
- в привлечении кредитов в банках на строительство жилых домов.

Девелопер оформляет пакет разрешительных документов на строительство, инженерную и транспортную инфраструктуру. Объекты инфраструктуры финансируются девелопером в размере 10-50% от общих затрат, в зависимости от ожидаемого спроса вкладчиков.

После начала строительства инфраструктуры, девелопер получает траншами кредит в банке и финансирует застройщиков за счет средств займа и собственных средств.

Девелопер отслеживает процесс реализации проекта; финансы застройщикам предоставляются траншами взамен информации о ходе строительства.

Жилье, полученное девелопером по этой схеме, резервируется на 6 месяцев и предлагается вкладчикам (согласно договору о намерениях) в первоочередном порядке по оговоренной цене.

После реализации квартир девелопер возвращает кредит, покрывает затраты на вложения в инфраструктуру и операционную деятельность.

Если зарезервированное жилье не востребуется вкладчиками в течение 6 месяцев, девелопер может продать жилье сторонним покупателям на рынке.

3.4. К закону «О строительных сберегательных кассах».

Попытки внедрения в России строительных сберегательных касс предпринимались неоднократно. Очередные попытки инициированы в 2007 г. (законопроект об ССК № 454760-4) и в 2016 г. (законопроект об ССК №1070471-6).

В заключении комитета по финансовому рынку Госдумы на недавний законопроект об ССК №1070471-6 отмечается, что аналогичные законопроекты, направленные на создание института ССК, ранее четыре раза вносились в Государственную Думу (проекты № 246390-3, № 13246-4, № 454760-4, № 28346-6). Новый законопроект не претерпел существенных изменений в части устранения многочисленных замечаний. Описание деятельности ССК в законопроекте не содержит каких-либо значимых особенностей, отличающих их от других видов кредитных организаций, многие вопросы деятельности ССК уже урегулированы действующим законодательством. Целесообразность введения отдельного правового регулирования для ССК представляется излишней. Указанные законопроекты, учитывая большое количество представленных к ним замечаний концептуального характера, были сняты с рассмотрения или отклонены.

Наши тщательные и многолетние исследования показывают, что законопроект об ССК целесообразно доработать и принять. Основным направлением доработки законопроекта «О строительных сберегательных кассах» № 454760-4 и их краткому обоснованию посвящена работа Старкова О.Ю.⁵⁹ В ней проведен отбор позитивных замечаний и выбор подходящих зарубежных законов, который послужили бы образцом для выработки способов учета замечаний, а также разработан новый закон об ССК. Представленные нормы нового законопроекта позволяют отличить деятельность стройсберкасс и банков и нацелить ССК на преодоление проблемы отсутствия кредитных историй у основной массы граждан с невысокими доходами и снабжение их дешевыми жилищными кредитами. Одновременно с принятием закона государству потребуются серьезные усилия по созданию для него вспомогательной инфраструктуры.

⁵⁹ Старков О.Ю. К проекту закона о «Строительных сберегательных кассах»./ *Препринт* # WP/2009/ 253. М.:ЦЭМИ РАН. 2009.

«Недостатком нынешнего законопроекта является попытка использовать в качестве образца европейское законодательство или даже практику работы современных строисберкасс в Австрии и Германии. Однако западные строисберкассы во многом уже работают как универсальные банки, которые осуществляют одновременно целый набор кредитных и заемных операций. Кроме того, система контроля над строисберкассами в законопроекте № 454760-4 существенно ослаблена даже по сравнению с австрийскими и немецкими законами. Попытка переноса подобной трансформированной системы строисберкасс в Россию, где еще не сформировались условия для ее нормального функционирования, может привести к тому, что ССК столкнутся с сильным конфликтом интересов и не будут нацелены на выполнение их главной функции по формированию культуры долгосрочных сбережений у основной массы граждан со средними доходами и снабжению их дешевыми жилищными кредитами. В этом случае бюджетная поддержка вкладчиков строисберкасс может оказаться неэффективной.

На наш взгляд, главные замечания к законопроекту заключаются в следующих утверждениях:

а) введение в российской правовое поле строисберкасы в виде специализированного банка не согласовано надлежащим образом с законодательством о банках и банковской деятельности, которое не предусматривает существование специализированных банков;

б) состав и описание операций, разрешенных строительным сберегательным кассам, во многом дублируют описание банковских операций в российском законодательстве о банках и банковской деятельности;

в) вызывает сомнения необходимость наделения ССК правом осуществлять широкий перечень вспомогательных заемных и кредитных операций и инвестиционных сделок;

г) в проекте закона не обоснована долгосрочная возможность ССК выдавать кредиты, сохраняя при этом финансовую устойчивость, а также отсутствуют меры, предотвращающие возникновение «пирамидальной» схемы функционирования;

д) суммы проектируемой государственной премии являются незначительными по сравнению с уровнем и темпом роста цен на жилье;

е) бюджетная поддержка не обеспечивает адресного субсидирования, поскольку предоставляется неопределенному кругу лиц, независимо от их социального или имущественного положения;

ж) отсутствует процедура взаимодействия между стройсберкассой и государством в процессе начисления и выплаты бюджетных премий вкладчикам;

з) неясна правовая природа связи между договором по предварительному накоплению сбережений, кредитным договором и обязанностью государства по выплате премии.» (Старков (2009, с. 6)

По нашему мнению, имеется ряд иных замечаний к законопроекту об ССК № 454760-4, которые не были отмечены ни в одном из заключений, но влияющие на работоспособность проектируемого института. Дополнительные направления для доработки включают: более жесткое регулирование очередности обслуживания вкладчиков ССК и прочих вспомогательных операций, несколько видов контроля над менеджментом стройсберкасс и начислением бюджетной премии, фиксирование заранее схемы обслуживания кредита и плана по накоплению сбережений, более детализированный контроль над разработкой и изменениями ссудно-сберегательных планов, более жесткий контроль над целевым использованием вкладчиками премии и кредита.

3.5. Проблема совершенствования законодательства о долевом строительстве. Возможна ли реализации строительно-сберегательных институтов в форме жилищно-строительных кооперативов?

При всем обилии внесения изменений в Федеральный закон № 214-ФЗ в целях минимизации рисков граждан-участников долевого строительства количество проблемных объектов за последние три года (2015 – 2017 гг.) неуклонно растет с 510 (Таблица 16, раздел 2.3.1) до 830 (Интервью М.А. Меня (2017)).

В этой связи, а также с учетом поручения Президента Российской Федерации В.В. Путина Правительству Российской Федерации совместно с Центральным банком Российской Федерации подготовить план мероприятий по поэтапному замещению долевого строительства проектным финансированием, очевидно, что решение вышеуказанной проблемы обманутых дольщиков потребует дополнительных изменений в законодательстве Российской Федерации.

Законодатель определяет механизм проектного финансирования в статьях 15.4 и 15.5 Федерального закона № 214-ФЗ, согласно которым денежные средства, привлекаемые застройщиком у населения, вносятся на специальные эскроу-счета,

открытые у эскроу-агента, и перечисляются бенефициару только после ввода объекта капитального строительства в эксплуатацию и передачи приобретателям их квартир. При этом на протяжении всего срока строительства объекта капитального строительства денежные средства граждан «заморожены», а застройщик вынужден обслуживать взятый в эскроу-агенте кредит на строительство указанного объекта капитального строительства в полном объеме, или оплачивать начисляемые проценты на все «тело кредита».

Такой подход не вполне соответствует общепринятому определению: проектное финансирование – это финансирование инвестиционных проектов, при котором источником обслуживания долговых обязательств являются денежные потоки, генерируемые проектом. Специфика этого вида инвестирования состоит в том, что оценка затрат и доходов осуществляется с учетом распределения риска между участниками проекта⁶⁰.

Необходимо отметить, что при строительстве объектов капитального строительства для застройщика наиболее «дешевыми» деньгами являются именно денежные средства граждан, что приводит уменьшению продажной стоимости квартир.

Учитывая цели понижения рисков для приобретателей жилья при сохранении существующих цен на жилье, следует искать механизм, сочетающий положительные стороны проектного финансирования и долевого участия в строительстве.

Одной из возможных является следующая схема:

1. Застройщик после получения необходимой исходно-разрешительной документации, получения разрешения на строительство имеет право на подачу заявки на получения кредита в банке на строительство объекта капитального строительства жилого назначения с приложением этапировки производства работ, включая сметную документацию.
2. Банк, получивший заявку, указанную в пункте 1, проводит экспертизу приложенных документов и выносит решение о выдаче кредита на этап 0 (закладка фундамента объекта капитального строительства жилого назначения).
3. По окончании застройщиком производства работ по этапу 0 банк проводит строительную экспертизу произведенных работ и в случае вынесения положительного решения указанной экспертизы выносит решение о выдаче кредита на этап 1.

⁶⁰ Йескомб Э. Р.. Принципы проектного финансирования = Principles of Project Finance. — М.: Альпина Паблишер, 2015. — 408 с

4. После выполнения работ по этапу 0 застройщик наделяется правом привлечения денежных средств граждан-участников долевого строительства, которые направляются на погашения «тела кредита».
5. После возникновения факта привлечения денежных средств граждан-участников долевого строительства банк устанавливает процентную ставку ниже среднерыночной.
6. Далее все этапы строительства финансируются по аналогии с пунктом 3.

Предлагаемая схема позволит уменьшить риски граждан-приобретателей жилья, поскольку привлечение их денежных средств возможно только после проведения работ по этапу 0, а также риски безопасного строительства объекта капитального строительства жилого назначения теперь несет не только застройщик, но и банк, проводящий строительную экспертизу в ходе всего процесса строительства, но также и не приведет к значительному увеличению стоимости жилья ввиду направления привлекаемых у граждан-участников долевого строительства денежных средств на погашение «тела кредита», что существенным образом влияет на уменьшение исчисляемых процентов по кредиту (обслуживание кредита).

Как было отмечено в разделах 1.4. и 2.3, проблема обманутых дольщиков фактически тесно связана с несовершенством законодательства о жилищных строительных кооперативах: дольщики, «обманутые» при использовании схемы ЖСК, оказываются совершенно не защищенными. Между тем, высказывается точка зрения, согласно которой стратегия массового строительства должна быть основана на институте жилищных строительных кооперативов, которым надо обеспечить льготный доступ к земле и инфраструктуре.

На наш взгляд, институт ЖСК в гораздо меньшей степени подходит для решения этой задачи, чем институт ССК. Крайне маловероятно, что в рамках этой формы можно добиться существенного улучшения населения жильем.

В европейских странах этот институт сыграл свою роль еще до возникновения ССК. ЖСК формировали жители маленьких поселков или работники предприятий, хорошо знавшие друг друга и не имевшие доступа к кредитам. Доверие основывалось на личных связях, а санкции состояли в том, что обманщик изгонялся из поселения или терял работу. В нынешних условиях российского города эти защитные механизмы практически не работают. Для участника, который не уверен в своих партнерах и в администрации кооператива, при не слишком высоких дотациях риски слишком велики: вступительный и

членские взносы не возвращаются, а срок возврата при выходе из кооператива может оказаться весьма длительным.

Маленькому кооперативу трудно нанять квалифицированных менеджеров. Контроль менеджеров затруднен, и велика опасность интеграции ЖСК с тем или иным видом бизнеса для нецелевого использования субсидий. Разрозненные ЖСК вряд ли способны снизить административные издержки давления на стройку, поэтому объем обременений останется высоким, а значит, не произойдет и существенного снижения цен на жилье.

В отличие от ССК, стимулирующих сбережения, строительные кооперативы основаны на принципе долевого возведения дома и способны предоставить лишь небольшую рассрочку. Значит, члены ЖСК будут нуждаться во внешнем кредите, либо должны будут иметь достаточно высокие доходы. Это фактически ограничивает контингент ЖСК узким слоем относительно состоятельных граждан.

Подобная схема рассчитана на узкий круг обеспеченных покупателей, поэтому масштаб работы ЖСК является небольшим. Достаточно вспомнить пример советских жилищно-строительных кооперативов, деятельность которых после свертывания льготного государственного кредита преобразовалась в доленое строительство. После этого доля жилья, построенного кооперативами, сократилась более чем в два раза: с 4,7 процента в 1990 году до 2,0 процента – в 2001 году.

В 1998 году московские власти попытались использовать схему немецкой стройсберкассы как образец для организации жилищного кредитования пайщиков, покупающих жилье в новостройках. Однако фактически созданная ими касса выполняла лишь функции застройщика, предоставляя своим членам рассрочку при покупке нескольких новостроек. Результат ее деятельности оказался невысок: за 4 года было обслужено всего около 1000 потребителей.

Очевидно, что строительный кооператив менее эффективен по сравнению со ссудно-сберегательными институтами, поскольку не задействует преимущество коллективных сбережений – сокращение сроков получения жилья.

Кооперативы в гораздо меньшей степени, чем ССК, могут способствовать повышению сберегательной культуры или созданию кредитных историй.

Таким образом, в становлении массовой ипотеки строительные кооперативы могут играть лишь весьма ограниченную роль.» (Полтерович, Старков (2010, с. 315)).

3.6. Предложения по совершенствованию законодательства о ссудно-сберегательных программах (общая схема предлагаемой системы ссудно-сберегательных программ ипотечного кредитования⁶¹).

В настоящее время цены на жилье настолько высоки, что даже представители 8-ой доходной группы не могут рассчитывать на приобретение новой квартиры достаточной площади. Отсутствие массового спроса делает расширение строительства жилья экономкласса и снижение цен на него не выгодным, а низкий уровень предложения поддерживает высокие цены. Для того чтобы нейтрализовать действие описанного механизма, мы предлагаем одновременно с созданием ССК запустить масштабную программу строительства дешевого жилья.

Основная институциональная задача такой программы состоит в том, чтобы снизить для строительных фирм цену земли и инфраструктуры, а также уровень обременений, возникающих в процессе их взаимодействия с коммунальными службами.

Описание основных блоков предлагаемой ипотечной системы представлено на Рис. 23.

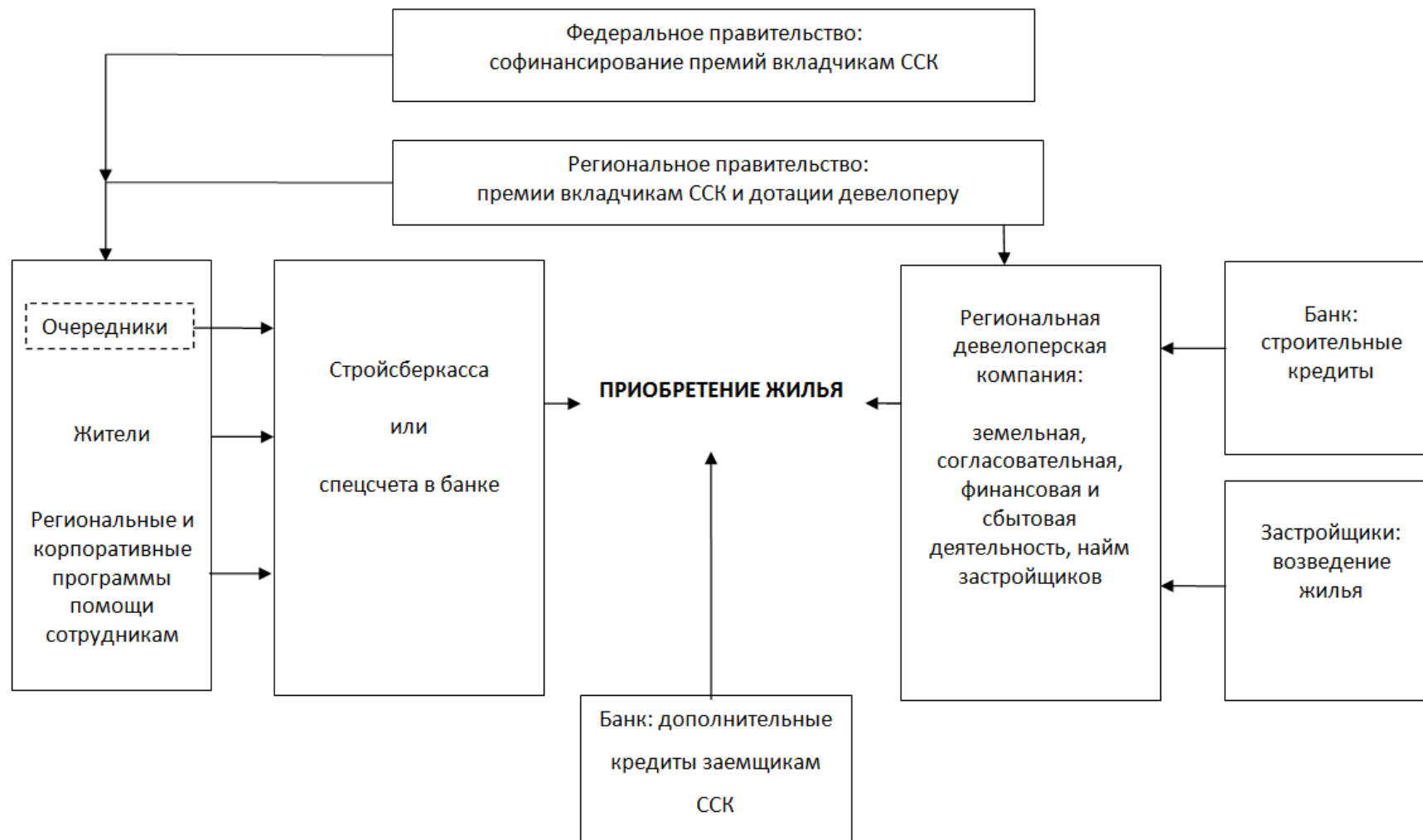
Массовый спрос (платежеспособный) населения организуется при помощи стимулирования сбережений и дешевого кредитования по алгоритму ССП. Расчеты показывают, что участие в предварительном накоплении начального взноса в обмен на дешевый кредит наиболее выгодно для граждан с невысокими доходами, не имеющими в настоящее время доступа к банковской ипотеке или социальным программам. Механизм субсидирования в ССК отсекает наиболее богатые и наиболее бедные слои населения (которые обслуживаются иными формами снабжения жильем).

Региональных средств на премии вкладчикам может оказаться недостаточно. В этом случае необходимо либо добиться решения о федеральной поддержке, либо ограничить контингент (скорость притока) вкладчиков в соответствии с гарантированной суммой премии. Очередь на вход в стройсберкассу не должна помешать успеху проекта, напротив, она может способствовать его популярности. Ограничение скорости притока возможно и при выделении федеральной поддержки. Федеральная поддержка может быть оказана на основе целевой программы в виде субвенций или права оставлять в регионе

⁶¹ Данный раздел является переработанным изложением разделов 8.1.2. и 8.2.1. из Полтерович, Старков (2010, с. 302-307)

соответствующий размер федеральных налогов. Таким образом, будет сформирован эффективный канал софинансирования федеральных и региональных жилищных программ.

Рис.23. Предлагаемая схема функционирования ссудно-сберегательных программ.



Кроме граждан со средними доходами, часть очередников также имеет стимул к участию в новой программе. Очередникам предлагаются специальные программы субсидирования, в рамках которых они получают меньшие объемы помощи, но в более ранние сроки, а недостающие средства накапливают и занимают в ССК. Такие программы могут предпочесть «старые» очередники, которые имеют право на субсидию на первоначальный взнос в виде денег или покупки жилья по себестоимости, но хотят сократить срок ожидания, а также те, кому кроме субсидии необходим ипотечный кредит – недоступный из-за отсутствия кредитной истории. При определенных условиях ССК могут предпочесть также молодые семьи, имеющие право на льготы при приобретении жилья.

Далее, для получения кредита с субсидией ставки также нередко приходится «стоять в очереди»; те, кто хотят получить жилье быстрее, могут предпочесть ССК. Необходимой чертой потенциальных участников ССК является их способность к регулярным сбережениям. За счет трансформации ряда действующих жилищных программ не только увеличится число обеспечиваемых жильем и сократятся сроки ожидания приобретения жилья, но и уменьшатся издержки реализации жилищных программ.

Указанные предложения легли в основу анализа системы жилищных программ г. Москвы, проведенный ранее авторами⁶². Для одной из программ (безвозмездной субсидии начального взноса) эффективность предлагаемого подхода подтверждена модельными расчетами на московских данных. Расчеты показали, что расходы на субсидирование семьи-участника ССК оказывается меньше дотации в рамках жилищной программы примерно в 1,7 раза. Срок приобретения жилья семьей-участницей ССК сокращается с 10 до 5 лет. За счет экономии бюджетных средств можно увеличить число обеспеченных жильем семей примерно на 40% по сравнению с нынешней программой безвозмездных субсидий. При этом необходимо предусмотреть «меню» планов субсидирования очередников с разными сроками ожидания в очереди, а также переходный период, в течение которого действующие программы будут постепенно вытесняться новыми.

Жилищные программы корпораций также могут сочетаться с региональными ссудно-сберегательными институтами. Целями таких программ являются привлечение новых и удержание нанятых работников. Для групп работников с невысокими доходами и

⁶² Полтерович В.М., Старков О.Ю. (2008) Роль строительно-сберегательных касс в формировании ипотечного рынка в городе Москве. Глава в отчете «Разработка стратегии развития города Москвы на период до 2025 года». Т.12, кн.2, 7-49.

относительно не дефицитными специальностями, целесообразно сочетание корпоративных и государственных премий на сбережения.

Накопление массового спроса в ССК позволит снизить риски сбыта квартир. Одновременно с созданием ССК необходимо запустить масштабную программу строительства дешевого жилья.

Добиться этого предполагается за счет снижения для строительных фирм уровня обременений, возникающих в процессе их взаимодействия с инфраструктурными компаниями, за счет массовости спроса на жилье экономкласса, а возможно, также и путем частичного дотирования цены инфраструктуры в обмен на ограничение нормы прибыли застройщиков. С этой целью предлагается создание посреднических (девелоперских) компаний, находящихся в собственности региональных администраций. Благодаря организации девелоперского процесса властью, а не многочисленными застройщиками, строители освобождаются от обременений, связанных с приобретением земли и инфраструктуры.

С девелопером заключается соглашение о региональных дотациях на приобретение земли и инфраструктуры в обмен на обязательство продавать жилье участникам стройсберкасс в приоритетном порядке по цене не выше оговоренной.

Ответственность государственного девелопера перед банком-кредитором и стройсберкассой будет способствовать снижению возможностей для административных обременений девелоперского процесса, что удешевит себестоимость. Субсидии для девелопера на приобретение земли и инфраструктуры позволят ему предложить выгодные контракты застройщикам и запустить масштабную программу строительства.

Девелопер легко прогнозирует спрос на жилье участников накопительных институтов, что облегчает получение им строительных кредитов. Посредник организует земельную, подготовительную, финансовую и сбытовую деятельность, фактически нанимая строительные фирмы для возведения жилья. Стоимость готового жилья будет не слишком отличаться от цены на уровне котлована, поскольку риск сбыта квартир сократится. Расширение банковского кредитования облегчит переход от рискованной схемы долевого строительства. Члены стройсбережений, как правило, избегают риска, склонны покупать готовое жилье, а их спрос весьма эластичен к повышению цены. Благодаря длительному сроку сбережения ССИ фактически служат инструментом отбора потребителей, нацеленных на покупку квартир для проживания.

Поскольку ССК должна привлекать вкладчиков, она заинтересована в сопровождении сделки, контроле над соблюдением соглашения о ценах и приоритетном доступе заемщиков. Девелопер легко прогнозирует спрос на жилье участников ССК, что сокращает риск сбыта и облегчает получение им строительных кредитов. Тем самым девелопер избавляется от необходимости использовать рискованные «долевые» схемы кредитования. Посредник организует земельную, подготовительную, финансовую и сбытовую деятельность, фактически нанимая строительные фирмы для возведения жилья. Рост продаж готового жилья увеличит прибыль и налоговые поступления в бюджет, что сократит стимулы власти к социальным обременениям.

Следующим блоком системы является один из крупных банков, который заинтересован в появлении строительных проектов, обеспеченных спросом. Инфраструктура и готовое жилье, построенное на кредиты банка, предлагается в приоритетном порядке вкладчикам ССК, чей спрос обеспечивается кредитами стройсберкасс (до 90% от цены квартиры) и банка-инвестора (от 10% от цены жилья).

Такая система не исключает возможности злоупотреблений, однако существенно упрощает контроль: теперь контролироваться должен, главным образом, девелопер, учреждаемый администрацией, поскольку без его участия коррупционные сделки затруднены. Взаимные обязательства между девелопером, стройсберкассой, банком-кредитором и администрацией способствуют сокращению возможностей для обременений, что удешевит цену жилья.

Учреждение региональной девелоперской компании призвано оказать давление на рынок в сторону снижения цен, разрушая сложившуюся на рынке теневую монополию региональных инфраструктурных компаний и местных властей. Начальное снижение цен может окупиться, поскольку вызовет масштабный рост спроса со стороны вкладчиков и расширение нового сектора предложения дешевого жилья. Девелопер легко прогнозирует спрос вкладчиков и сможет предоставить в сетевые компании план освоения земельных участков на 5-6 лет вперед, что снизит риски инвестиций в инфраструктуру. После снижения девелопером цен на инфраструктурные услуги последует переход естественных монополий к новому уровню расценок для застройщиков. После расширения предложения в данном секторе строительства и стабилизации цен регулирование нормы прибыли может быть постепенно сокращено.

Запустив программу создания ССК, администрация даст сигнал застройщикам о формировании массового платежеспособного спроса. В свою очередь, привязка ссудно-

сберегательной программы к проектам дотируемого строительства повысит доверие жителей к стройсберкассе. Тем самым будут созданы условия для развития рынка дешевого жилья.

Новая система ипотеки сосуществует с действующей, дополняя ее.

Ответы на основные вопросы о системе ССП

Проведенный в настоящем исследовании анализ позволяет ответить на следующие центральные для рассматриваемой темы вопросы.

а) Целесообразно ли внедрение строительно-сберегательных касс (ССК) в России или достаточно развивать систему жилищно-накопительных счетов? В случае внедрения ССК, какова роль жилищно-накопительных кооперативов и жилищно-накопительных счетов?

б) Каковы рациональные формы государственной поддержки граждан, приобретающих жилье в рамках институтов того или иного типа?

в) Какова должна быть роль федерального и региональных бюджетов в субсидировании вкладчиков накопительных программ?

г) Каковы дополнительные возможности смягчения проблемы обманутых дольщиков?

Изучение истории и эволюции институтов жилищного кредитования в мире за два века, недавний опыт создания ипотеки в странах Восточной Европы и России, опыт экспериментальной работы жилищных накопительных счетов в регионах России, наконец, расчеты по математической модели на российских данных показывают, что для успешного формирования массовой ипотеки на начальном этапе целесообразно создание накопительных институтов⁶³.

1. Целесообразно продолжить внедрение жилищно-накопительных банковских счетов в регионах.

Следует рекомендовать создание по примеру Казахстана специализированных банков, где все счета являются жилищно-накопительными. В этом случае будет устранен конфликт интересов, о котором говорилось выше.

⁶³ См. Полтерович В.М., Старков О.Ю. Формирование ипотеки в догоняющих экономиках: проблема трансплантации институтов. – М.: Наука, 2007.

Процесс распространения ссудно-сберегательных институтов на регионы будет существенно ускорен в случае принятия федерального закона о накопительных жилищных счетах в универсальном банке.

На нынешнем этапе целесообразно сосуществование (и конкуренция) двух институтов, реализующих идею ССП: спецсчетов и обычных стройберкасс.

Проект ипотечной ссудно-сберегательной системы выгоден федеральному центру и создает стимулы для местной администрации. Постепенное внедрение региональных банков спецсчетов позволяет апробировать методики подбора параметров ссудно-сберегательных схем в российских условиях, оценить масштабы необходимой поддержки за счет федерального и региональных бюджетов и уточнить формулировки законодательства. Тем самым риски и издержки, связанные с последующим созданием массовой ипотеки в масштабах России, будут снижены. В случае успеха региональных проектов строительные сберегательные институты получают поддержку населения, так что появится надежда на принятие соответствующих федеральных законов.

2. Анализ показывает, что как канал субсидирования строительные сберегательные программы превосходят другие институты, такие как субсидирование первоначального взноса или жилищно-строительные кооперативы. В связи с этим целесообразно принятие федерального закона о социальных выплатах в рамках ипотеки, функционирующей на принципах ссудно-сберегательного института. Такой закон должен предусматривать возможность социальных выплат вкладчикам накопительных жилищных счетов из федерального бюджета. Это особенно важно для тех регионов, бюджет которых не позволяет осуществлять социальные выплаты в достаточных масштабах.

Федеральная поддержка может быть оказана на основе целевой программы в виде субвенций или права оставлять в регионе соответствующий размер федеральных налогов. Таким образом, будет сформирован эффективный канал софинансирования федеральных и региональных жилищных программ.

3. Эффективность ряда программ региональных правительств, предусматривающих предоставление субсидий отдельным категориям населения, может быть повышена путем преобразования их в специальные ССП (ССК или жилищно-накопительные счета).

Предполагается реализовать через ССП модифицированные социальные программы, предложив, в частности, очередникам и обманутым дольщикам ускоренное

получение жилья при условии накопления определенной суммы для частичной оплаты стоимости жилья. Это позволит добиться уменьшения числа «очередников» и дольщиков, а также сокращения издержек их дотирования.

Весьма перспективно создание в рамках ССП специальной программы для военнослужащих.

4. Целесообразно наряду с накопительными жилищными счетами законодательно обеспечить возможность создания ССК как самостоятельного специализированного банковского института. При широком распространении такой институт имеет определенные преимущества перед жилищно-накопительными спецсчетами. Закон об ССК четырежды рассматривался в Государственной Думе, но не был принят, в частности, потому, что недостаточно полно учитывал специфику российской институциональной системы.

Основные направления доработки законопроекта включают: более жесткое регулирование деятельности ССК; более узкая специализация ССК; более высокая бюджетная премия на стройсбережения на этапе становления ССК и ее индексация; несколько разных видов контроля над менеджментом ССК и начислением премии; более жесткий контроль над целевым использованием вкладчиками премии и кредита; фиксирование заранее схемы обслуживания кредита и плана по накоплению сбережений; информирование вкладчиков об отсутствии точной даты выдачи займа. Контроль деятельности ССК должен осуществлять ЦБ РФ.

5. Следует предусмотреть постепенное сворачивание деятельности кредитных кооперативов, не рассчитанных на взаимосвязанные группы хорошо знающих друг друга участников. Распространение кооперативов, не удовлетворяющих этому условию, лишенных государственной поддержки, неизбежно ведет к интеграции кооператива с тем или иным видом бизнеса. Некоторые из них могут быть преобразованы в ССК либо в филиалы более крупных ССК.

Кооперативы могут оказаться востребованными сотрудниками крупных предприятий и учреждений, военнослужащими, жителями небольших городов (при поддержке городских властей. Скорее всего, кооперативная система привлечет лишь небольшую часть потенциальных покупателей жилья.

Институт жилищно-строительного кооператива также не подходит как основная форма для решения задачи по совершенствованию кредитного или строительного рынка.

Крайне маловероятно, что в рамках этой формы можно добиться масштабного улучшения населения жильем.

Следует учесть, что в современной России массовая ипотека не может быть создана на основе подобных «общинных» форм.

Вместе с тем, следует разработать и внести в закон о жилищных накопительных кооперативах изменения с учетом более совершенного опыта как зарубежных, так и действующих российских ссудно-сберегательных институтов. Необходимо нацелить их на обслуживание взаимосвязанных групп потребителей и предусмотреть возможность для существующих кооперативов, действующих в связке с коммерческими компаниями, адаптироваться в новом правовом поле с минимальными издержками.

6. Необходимо создать соответствующую вспомогательную инфраструктуру и государственный надзорный орган за деятельностью накопительных ипотечных институтов. Высшие функции по надзору и регулированию этих институтов должны быть возложены на Центральный банк Российской Федерации.

7. Спрос вкладчиков накопительных институтов на относительно дешевое жилье предлагается удовлетворять за счет создания посреднических (девелоперских) компаний в собственности региональных администраций.

Остановимся теперь более подробно на основных положениях нового закона о накопительных программах, который, на наш взгляд, необходимо детально проработать и принять в 2018 г.

8. В процессе создания нового закона о ссудно-сберегательной деятельности за основу должны быть приняты законы об ССК Словакии и Чехии и других бывших социалистических стран (см. раздел 1.5). Эти законы содержат механизмы функционирования и контроля более адекватные российским условиям. Кроме того, был принят во внимание опыт Франции (см. выше п. 1.2), а также опыт функционирования накопительных счетов в России (см. главу 2). Кроме того, мы принимали во внимание отвергнутый Государственной Думой Законопроект об ССК № 454760-4; его анализ был дан в п. 2.5. Ниже рассмотрены важнейшие положения будущего закона⁶⁴. Именно они, на наш взгляд, недостаточно проработаны в упомянутом законопроекте.

⁶⁴ Они представляют собой дальнейшее развитие ряда предложений, содержащихся в работе Старков О.Ю. (2009) К проекту закона о «Строительных сберегательных кассах»./ *Препринт # WP/2009/253*. М.:ЦЭМИ РАН.

Прежде всего, речь должна идти о законе, регулирующем деятельность трех ссудно-сберегательных институтов (ССИ), реализующих накопительные программы приобретения жилья: ССК, банка накопительных счетов (ЖНС) и ЖНК. В последнем случае закон должен регулировать процедуру реорганизации ЖНК в ССК или ЖНС, обеспечивающую тем самым получение текущими вкладчиками ЖНК премий на стройсбережения.

Специализация деятельности ССК.

На начальном этапе внедрения ССК в течение 5-10 лет необходимо ограничение круга банковских операций, инвестиционных сделок и возможности внешних заимствований для снижения рисков вкладчиков и целевого использования сбережений. В долгосрочном плане следует постепенно расширять возможности стройсберкасс, чтобы поддерживать их финансовую устойчивость и приближать к банковской деятельности.

Кроме ограничения набора операций следует жестко установить очередность обслуживания вкладчиков ССК и прочих вспомогательных видов деятельности. Это обеспечит приоритетное финансирование льготных кредитов за счет дешевых коллективных сбережений.

Право ведения жилищных накопительных счетов.

Право ведения ЖНС с получением вкладчиками премии на стройсбережения должно предоставляться лишь высоконадежным банкам. Возможно, на первых порах целесообразно ограничиться Сбербанком, уже имеющим опыт ведения подобных счетов, а также несколькими региональными банками, отобранными ЦБ России.

Следует рассмотреть вопрос о приоритетности исполнения банком обязательств перед вкладчиками ЖНС в случае возникновения чрезвычайных обстоятельств.

Контроль над менеджментом ССИ и начислением премии.

Необходимо детализировать в законе Правила заключения контрактов и Правила деятельности ССИ. Изменения и дополнения принятых Правил должны допускаться только с согласия Банка России, который также должен проводить периодические проверки их исполнения и может быть наделен полномочиями временно запретить проведение платежей в ССК для предотвращения банкротства ССК и потребовать увольнения менеджеров за нарушения.

Министерство финансов должно контролировать легитимность начисления премии при помощи реестра договоров накопления сбережений, заключенных вкладчиками ССИ. В законе следует детально описать порядок перечисления, учета и возврата премии на

стройсбережения, права и обязанности стройсберкасс и банка, ведущего ЖНС, в этом процессе.

Необходимо также производить проверки выполнения правил начисления премии на сбережения участников ССИ и ее использование. Это можно поручить Счетной палате

Аудитор ССИ должен дополнительно проверять соблюдение Правил деятельности и Правил заключения контрактов, сроков распределения кредитов, назначения очередности и других требований.

ЦБ должен назначить уполномоченных лиц, которые рассматривают претензии граждан к ССИ во внесудебном порядке. Таким образом, вкладчики будут осуществлять децентрализованный контроль над администрацией ССИ.

Таким образом, необходимо предусмотреть несколько уровней контроля над администрацией ССИ (это особенно касается ССК) – со стороны Центрального банка, Минфина, Счетной палаты и самих вкладчиков стройсберкасс.

Размер относительной премии и индексация максимального объема премии; использование линеек тарифных планов.

В законопроекте нужно предусмотреть достаточный относительный размер премии на стройсбережения; на федеральном уровне он должен достигать 30% от ежегодного депозита. Кроме того, должна быть предусмотрена возможность ее ежегодной индексации по определенной формуле.

Наряду с премией из федерального бюджета должна быть предусмотрена возможность выплаты премии из региональных бюджетов по согласованию федерального и региональных правительств.

Расходами на выплату премии можно управлять, постепенно уменьшая ее относительный размер и коэффициент индексации по мере роста доходов населения и улучшения условий рыночного кредитования. Это в свою очередь позволит сбалансировать приток вкладчиков, отбирая граждан с невысокими доходами, которые готовы регулярными накоплениями «зарабатывать» право на премию и льготный кредит.

Риск невыполнения обязательств государства перед участниками стройсберкасс невелик. Кроме того, как показывает история развитых и переходных экономик в долгосрочном периоде бюджетные расходы на поддержку вкладчиков снижаются. По мере увеличения благосостояния, уменьшения дифференциации доходов, роста склонности к сбережению, укрепления законности и снижения ссудного процента и

банковской маржи премии на сбережения теряют смысл для все большей части населения, которая переключается на относительно передовые формы ипотеки.

В связи с этим целесообразно рекомендовать использование в ССИ линейек тарифных планов (см. раздел 5.2). Тем самым может быть обеспечена относительная экономия суммы премий на стройсбережения, сокращение срока накопления для относительно более состоятельных вкладчиков и за счет этого -увеличение числа вкладчиков при повышении удовлетворенности каждого вкладчика и прибыли обслуживающего банка (в случае спецсчетов).

Контроль над вкладчиками накопительных программ.

Чтобы минимизировать возможности для отдельных вкладчиков или их коалиций наживаться на нецелевом использовании государственной премии, следует жестко связать ее получение с выполнением обязательств по накоплению сбережений в течение достаточно длительного срока, зависящего от размера премии на стройсбережения (чем больше премия, тем длительнее срок) –в соответствии с выбранным тарифным планом.

Друзья вкладчиков.

Целесообразно ввести понятие «друг вкладчиков»: это вкладчик, выполнивший все обязательства по накоплению в течение всего срока, предусмотренного тарифным планом. Друг вкладчиков имеет право на получение всей накопленной суммы, включая сумму премии, и расходования ее на любые цели – не обязательно на покупку жилья. Наличие друзей вкладчиков повышает устойчивость накопительной программы (ССИ), так как в периоде накопления их средства используются для выдачи кредитов другим вкладчикам.

Вместе с тем, размер премии не должен порождать слишком большое число друзей вкладчиков (как это имело место, например, в Чехии), так как в этом случае эффективность премии снижается. Повышение премии сверх нормального (установленного законом) уровня (предположительно 30%) возможно лишь для ограниченного контингента вкладчиков, например, для очередников, военнослужащих или молодых семей.

Кредит, выдаваемый по льготной ставке, предусмотренной тарифным планом, должен быть целевым и тратиться исключительно для приобретения жилья.

Информирование вкладчиков ССИ о порядке выдачи займа после выполнения ими обязательств по накоплению.

В закон должно быть включено положение о том, что стройсберкассы не могут и не должны брать на себя обязательство выплатить договорную сумму к конкретной дате.

Кроме того, необходимо потребовать, чтобы каждый вкладчик перед заключением контракта был проинформирован об отсутствии такого обязательства со стороны стройсберкасы.

Следует включить в закон требование, что каждая ССК обязана разработать методику определения очередности (и другие правила, влияющие на выдачу кредитов) и утвердить ее в ЦБ.

Необходимо в закон внести ясное разграничение между моментом получения вкладчиком права на кредит и непосредственной выплатой кредита, поскольку первое событие зависит от усилий вкладчика, а второе – от ряда дополнительных условий.

Эти меры, наряду с жестким контролем над сбалансированностью тарифных планов и накоплением резервов, предотвращают формирование «пирамидальной» схемы деятельности ССК.

В отличие от ССК, банк, ведущий ЖНС, обязан предоставить вкладчику, завершившему накопление, кредит по указанной в договоре ставки в течение оговоренного в договоре срока.

Механизм фиксации утвержденных тарифных планов в договорах, заключаемых ССИ с вкладчиками.

Ключевым отличием продукта ССИ от коммерческой ипотеки является то, что объем и схема обслуживания будущего кредита фиксируются задолго до его выдачи, в момент вступления вкладчика в кассу. Чтобы получить право на такой кредит, вкладчик обязан выполнить план по предварительному накоплению сбережений. Эта связь планов по накоплению сбережений и по кредитованию должна быть надлежащим образом отражена в законе.

Успешное выполнение долгосрочного плана сбережений является убедительным доказательством надежности будущего заемщика. Благодаря этому преимуществу ССИ в рискованной среде способна функционировать с минимальной маржей и выдавать относительно долгосрочные кредиты с процентными ставками, которые существенно ниже рыночных и не зависят от инфляции.

Механизмом фиксации этой связи должны стать Правила и условия заключения договоров накопления сбережений с вкладчиками, которые должны быть предусмотрены в законе. Параметры этих Правил могут уточняться каждой ССИ; при этом они должны пройти экспертизу и утверждение в Банке России.

В законе следует более детально разработать правила контроля над тарифными планами.

Правовое положение стройсберкасс и банка спецсчетов.

При создании в России законодательства о банках возможность существования специализированных банков не была предусмотрена. Поэтому введение в банковскую систему строительных сберегательных касс требует определения их правового положения и согласования этих норм с законодательством о банках.

На наш взгляд, для создания, деятельности и регулирования специализированного банка (стройсберкасс) достаточно опереться на нормы самого закона об ССК и закона «О банках и банковской деятельности» в части, не противоречащей закону об ССК. По-видимому, аналогичный подход был использован при создании закона «О Банке развития». Поэтому в законопроекте об ССК можно использовать аналоги действующих формулировок о правовом регулировании деятельности и операций Внешэкономбанка.

Другой подход к внедрению ССК подразумевает, что предпосылкой принятия специального закона о стройсберкассах является внесение многочисленных изменений в закон о банках.

Возможно, что для совмещения этих точек зрения окажется достаточным внести в закон о банках определение статуса стройсберкасс, как банковской кредитной организации, чья деятельность подлежит регулированию отдельным законом и законом о банках в части не противоречащей закону об ССК. В законе о банках должны быть предусмотрены особые требования к выдаче лицензии для осуществления строительной сберегательной деятельности.

Поскольку ССК – специализированная банковская организация, выполняющая общественно важные функции и жестко контролируемая, целесообразно предусмотреть для нее пониженные нормы обязательного резервирования. Одновременно следует рекомендовать ССК создавать собственный резервный фонд за счет прибыли. Следует рассмотреть целесообразность введения аналогичных правил для ЖНС.

Предотвращение конфликта интересов при ведении ЖНС.

Целесообразно обязать банк автоматически выдавать кредит вкладчикам, выполнившим план сбережений за исключением, возможно, каких-то особых обстоятельств.

Это предотвратит возможность извлечения дополнительной прибыли банком за счет предъявления жестких требований к добросовестным вкладчикам при выдаче дешевого кредита.

Представленные предложения носят преимущественно экономический характер; их правовая основа требует дальнейшего совершенствования. Кроме того, следует создать вспомогательную инфраструктуру, которая потребуется для работоспособности закона о стройсберкассах.

9. Одновременно с принятием основного закона требуется предпринять серьезные усилия по его согласованию с другими законодательными актами и созданию вспомогательной инфраструктуры функционирования стройсберкасс. Необходимы следующие шаги:

1) приведение в соответствие друг с другом закона об ССК и актов федерального законодательства (например, изменение в закон о банках и банковской деятельности в части определения понятия стройсберкассы; изменение в Гражданский кодекс в части судебной защиты интересов участников ССК в условных сделках; возможно, требуются иные изменения).

2) предоставление налоговых льгот (например, в части налогообложения материальной выгоды заемщиков, получающих ССК-кредит по ставке процента ниже ставки рефинансирования Банка России) и кредитных льгот участникам строительно-сберегательных касс;

3) создание системы особого надзора и регулирования стройсберкасс, которую предстоит разработать Банку России (возможно, следует создать специальный отдел по работе с ССК). В основе эффективного контроля лежат повышенные требования к бизнес-плану (обоснование массовости вкладов), выверенные стандарты разработки и анализа сбалансированных ссудно-сберегательных тарифных планов (выработанные совместно со стройсберкассами), пониженные требования к финансовым и резервным нормативам;

4) разработка специальных требований, нормативов и объемов возмещения вкладов для участия стройсберкасс в системе страхования вкладов;

5) создание в рамках Министерства финансов системы расчета, перечисления, учета и возврата государственной премии; организация реестра договоров накопления сбережений, заключенных вкладчиками каждой ССК.

6) организация государственного контроля выполнения правил начисления премии на сбережения и ее использование участниками ССК.

Новая система ипотечного кредитования не только выгодна населению. Она сформирует наиболее эффективный канал субсидирования жилья, увеличит спрос на коммерческие кредиты и на продукцию строительной отрасли, будет способствовать повышению массовой сберегательной культуры и созданию кредитных историй и в конечном итоге ускорит развитие современных институтов кредитования в России.

4. ПРИНЦИПЫ ПРОВЕРКИ УСТОЙЧИВОСТИ ССУДНО-СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ

Вопрос устойчивости является одним из ключевых в работе ссудно-сберегательных программ. В случае неправильного выбора параметров системы вкладчики или банк несут издержки: вкладчики стройсберкасс вынуждены стоять в очереди, ожидая выдачи кредита, банк, где находятся жилищно-накопительные счета вынужден привлекать собственные средства или даже внешние займы для погашения долгов. Нестабильное поведение может привести к бегству вкладчиков, большим банковским издержкам и убыточности программ. Проверка параметров на устойчивость важна для всех участников программы: банка, вкладчиков, государства, а также контрольных органов, которым нужна информация о качестве ссудно-сберегательной программы и о возможной угрозе кризиса.

Анализ устойчивости опирается на экономико-математическую модель, которая кратко описана в разделе 5.1. Ее более упрощенный вариант предложен в статье⁶⁵, где исследуются вопросы устойчивости и проведены экспериментальные расчёты. Мы формулируем здесь более общую модель: рассматриваем не только ситуацию постоянного и однородного потока вкладчиков, как это имело место в указанных работах, но и описываем, что будет происходить в случае, когда вкладчики могут отличаться по параметрам.

Качество работы ссудно-сберегательных программ зависит от сочетаний значений внешних и внутренних параметров системы. Внешними параметрами являются приток вкладчиков, процент по внешним кредитам, ставка резервирования, норма страховых отчислений, частота нарушений планов накопления, вероятность невыплаты кредита. К внутренним (управляющим) параметрам относятся ставки по депозитам и кредитам, сроки накопления и кредитования, ставка премии на сбережения, предельный уровень премии в месяц. Управляющие переменные следует выбирать так, чтобы при изменениях экзогенных параметров в достаточно широком диапазоне обеспечить преимущество ссудно-сберегательных программ перед альтернативными ипотечными программами для вкладчиков с невысокими доходами, банка и государства (региональной администрации

⁶⁵ Ильинский Д.Г., Полтерович В.М., Старков О.Ю. Разработка и исследование ссудо-сберегательных программ ипотечного кредитования: динамическая модель. ЭММ, 2014, Т.50, №2, 35–57.

или федерального центра). Важным условием для решения этой задачи является финансовая устойчивость. Поясним это понятие.

При известном заранее наборе внешних параметров каждая ссудно-сберегательная программа порождает ссудно-сберегательную траекторию, характеризующуюся множествами вкладчиков, находящихся на той или иной стадии накопления и выплаты по кредитам, суммами их средств на счетах, их задолженностей и т.п. Если в некоторый момент времени имеющихся средств не хватает для выдачи контрактов очередным вкладчикам, система находится в состоянии так называемого кассового разрыва. В этом случае может оказаться необходимым создать очередь из вкладчиков, выполнивших программу сбережений и ожидающих кредита, либо привлечь внешние займы (если ссудно-сберегательная программа воплощается в виде специальных банковских счетов, то привлекаются дополнительные ресурсы самого банка).

Ссудно-сберегательная траектория *финансово устойчива*, если, начиная с некоторого момента времени, она не допускает кассовых разрывов. Поясним, почему такое может быть выполнено. Предположим, что в начальных условиях имеется постоянный приток одинаковых вкладчиков. Сначала все вкладчики находятся на стадии накопления и вносят вклады. В этот момент в системе накапливаются средства (т.н. кредитная масса, то есть объём денежных средств для выдачи кредитов). Потом наступает момент, когда первые вкладчики заканчивают накопление, и получают контрактную сумму и начинают выплачивать кредит. Постепенно, всё больше и больше вкладчиков получают контракты, и становятся кредиторами. Кредитная масса уменьшается, так как имеющихся поступлений с кредитов не хватает на покрытие контрактных сумм. В некоторый момент может наступить кассовый разрыв, когда средств для выдачи контрактов очередным вкладчиком не хватит. Если в этот момент взять внешний заём на покрытие недостачи, то через некоторое время выплат по кредитам уже будет хватать на выдачу контрактов, и имеющаяся прибыль за счёт разницы в процентах по вкладам и кредитам может хватить на покрытие процентов по внешнему займу. Это и есть состояние финансовой устойчивости.

Ссудно-сберегательная траектория *сильно финансово устойчива*, если она устойчива и не допускает кассовых разрывов вовсе, т.е. если она не предусматривает ни очередей, ни займов. Соответственно, ссудно-сберегательная программа является финансово устойчивой (в сильном смысле), если в заданном диапазоне изменений экзогенных параметров устойчива в сильном смысле любая порожденная ею траектория.

Очевидно, очереди являются источником дополнительных издержек для вкладчиков, а при необходимости прибегать к внешним займам возникают дополнительные риски для ссудно-сберегательной программы.

Для того, чтобы оценивать устойчивость ссудно-сберегательных траекторий и ссудно-сберегательных программ целесообразно использовать понятие когорты вкладчиков. Вкладчиков можно разделить по параметрам тарифных планов (сроки накопления, кредитования, проценты по взносу, по кредитам, размер субсидий), так и по времени вхождения в систему. *Когортой* называется совокупность потребителей, которые совпадают и по внутренним параметрам ссудно-сберегательной программы, так и по времени вхождения в систему. Когорты образуют *потоки когорт* - совокупность вкладчиков, находящихся на одном тарифном плане, но вступающих в разные моменты времени.

Таким образом, совокупность вкладчиков, прибывающих в каждый момент времени, можно разбить на когорты. Приток вкладчиков *стационарен*, если это разбиение не зависит от времени. Стационарный приток естественным образом порождает стационарную (не зависящую от времени) структуру потоков когорт, по крайней мере, до начала кредитования. В отсутствии кассовых разрывов структура остается стационарной всегда. Стационарность может нарушаться, если в число характеристик агентов включить время ожидания в очереди, а также факт пребывания в состоянии заемщика. В этом случае возможно «распадение» когорт: в некоторый момент времени часть когорты, получившей право на кредит, может реализовать его, а другая часть - находиться в очереди.

Ссудно-сберегательная траектория *стационарна*, если она финансово устойчива и, начиная с некоторого момента времени, стационарна структура потоков когорт, находящихся на каждой стадии накопления, ожидания и кредитования. Если при этом взносы агентов на разных стадиях накопления и платежи по кредиту на разных стадиях выплат по кредиту не зависят от времени, то ссудно-сберегательная траектория *однородна*.

Если все потоки когорт, входящих в данную траекторию, являются устойчивыми, то и вся траектория устойчива. Поэтому задачу об устойчивости стационарной ссудно-сберегательной траектории можно свести к исследованию устойчивости одного потока когорт. Однако целесообразно рассматривать и более сложную ситуацию, когда некоторые когорты устойчивыми не будут, однако будут компенсироваться более прибыльными потоками когорт, и в целом траектория также будет устойчива. С другой

стороны, в случае наличия нескольких финансово устойчивых когорт система будет более стабильной, так как бегство вкладчиков или другие изменения в состояниях одной из когорт могут гаситься другими когортами. Поэтому вопрос рассмотрения нескольких потоков когорт также очень важен для рассмотрения.

Для простоты изложения рассмотрим финансовую и сильно финансовую устойчивость однородной ссудно-сберегательной траектории, состоящей из одного потока когорт. В этом случае можно провести анализ, основываясь на базовой математической модели (см. раздел 5.1).

В обозначениях этой модели условие сильной финансовой устойчивости означает, что остаток кредитной массы $\Delta_{\text{кон}}(t)$ неотрицателен для всех моментов времени t , а финансовая устойчивость ссудно-сберегательной траектории - что остаток неотрицателен, начиная с некоторого момента времени t_0 (то есть при всех $t \geq t_0$). Заметим, что остаток складывается из следующих величин: остатка кредитной массы $\Delta_{\text{кон}}(t-1)$ за предыдущий момент времени, процентов $Q(t-1)$, начисляемых на него (выплат по займу или получение инвестиций) и потока средств от вкладчиков $F(t)$, которые состоят из взносов (с учётом процентов на вклад, инвестиций и субсидий), выплат по кредитам и выдачей контрактов. Если обозначить через τ и $\tau_{\text{кр}}$ время накопления и кредитования соответственно, то ссудно-сберегательную траекторию можно описать следующим образом

- начальная стадия: при $t < \tau$ (до момента выдачи контракта первым вкладчиком) $Q(t-1)$ положительна, $F(t)$ положительна

- переходный период: $\tau \leq t \leq \tau + \tau_{\text{кр}}$ (периоды выплаты первых кредитов). Сначала $F(t)$ отрицательная, но она монотонно возрастает (поскольку выдача контрактов и поступления по взносам не меняются, а выплаты по кредитам растут). В момент $t = \tau + \tau_{\text{кр}}$ чистые выплаты по кредитам и взносам полностью покрывают выдачи контрактов. Остаток кредитной массы $\Delta_{\text{кон}}(t)$ в первые моменты времени после начала выдачи контрактов монотонно убывает. Если он останется положительным вплоть до момента, когда $F(t)$ станет положительным, то система никогда не испытает кассового разрыва и траектория будет сильно финансово устойчивой. Если же он станет отрицательным, то и величина $Q(t-1)$ становится отрицательной. Чтобы понять состояние траектории, надо посмотреть на последнюю стадию.

- стационарный режим: $t > \tau + \tau_{\text{кр}}$. Здесь $F(t)$ постоянна, изменяются лишь выплаты по процентам $Q(t - 1)$: они либо увеличиваются (если $F(t) + Q(t - 1) > 0$), либо уменьшаются. В первом случае несложно показать, что кредитная масса будет лишь увеличиваться как минимум на $F(\tau + \tau_{\text{кр}}) + Q(\tau + \tau_{\text{кр}} - 1)$, что гарантирует положительность кредитного остатка, начиная с некоторого момента времени, а значит и финансовую устойчивость ссудно-сберегательной траектории. Если же $F(t) + Q(t - 1) < 0$, то система не будет устойчивой (долг будет лишь расти).

Таким образом, можно сформулировать следующие выводы.

1. Сильная финансовая устойчивость ссудно-сберегательной траектории будет иметь место тогда и только тогда, когда $\Delta_{\text{кон}}(t_0 - 1) \geq 0$, где $t_0 \geq \tau$ - минимальный период времени, в который $F(t_0) \geq 0$
2. Финансовая устойчивость ссудно-сберегательной траектории зависит от значения чистого притока средств в кредитную массу в момент окончания выплат по кредиту первых вкладчиков. Если этот приток положителен, то траектория финансово устойчива; при этом финансовая устойчивость гарантирует неотрицательность этого притока.

5. БАЗОВАЯ МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ ССУДНО-СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ.

5.1. Описание модели

Базовая математическая модель задаётся системой нелинейных рекуррентных соотношений, описывающих динамику ссудно-сберегательной программы. Модель позволяет для каждого момента времени рассчитать основные параметры системы: число вкладчиков с разными сроками накопления; число вкладчиков, получивших право на кредит с разными сроками его ожидания; структуру внешних заимствований; число заёмщиков, получивших кредиты в разное время; сумму, накопленную на депозитах; кредитную массу. При этом имеется возможность учесть изменения притока вкладчиков, темпы инфляции, изменения темпа роста доходов и ставок процента на внешнем рынке, а также вариации внутренних параметров спецсчетов: процентных ставок, сроков и объемов накопления и кредитования. Благодаря этому модель дает возможность разрабатывать планы накопления и кредитования участников ссудно-сберегательной программы, устойчивые к колебаниям внешних параметров.

Опишем общую схему взаимодействия участников ипотечной системы, а именно потребителя, ссудно-сберегательного института, банка и регионального или федерального правительства. Под ссудно-сберегательным институтом подразумевается организация, которая занимается всеми операциями ссудно-сберегательной программы: либо сберегательный банк, либо специализированный банковский институт – ссудно-сберегательный кооператив. Модели для разных институтов немного различаются. Для упрощения далее мы везде будем подразумевать, что таким институтом является банк, там, где в моделях есть различия, будут даны соответствующие указания.

Потребитель, желающий приобрести жилье, обращается в банк для выбора ссудно-сберегательного плана. Его важнейшими характеристиками является срок накопления (длительность ожидания жилья), срок кредитования, площадь приобретаемого жилья и размеры ежемесячных выплат при накоплении и выплате кредита. После выбора плана, потребитель проходит следующие стадии: накопления, очереди, выплаты кредита. На стадии накопления потребитель каждый период времени (в модели – один месяц) вносит сумму денег (взнос), не меньшую заранее фиксированной величины. На взнос банк начисляет процент по депозиту. Кроме того, с определенной периодичностью (обычно раз

в месяц или в квартал) государство выплачивает потребителю премию (социальную выплату), пропорциональную сумме внесенных за период взносов.

Введём необходимые обозначения.

Прежде всего, в модели вводятся ставки по депозитам p , кредитная ставка – c , ставка по займу – z , ставка процента по внешним инвестициям – u , ставка начислений на сбережения (ставка субсидирования) – s . Если обозначить через $p_{год}$, $c_{год}$, $u_{год}$, $z_{год}$ годовые ставки, то формулы перерасчёта на месяц следующие: $p = \frac{p_{год}}{12}$; $c = \frac{c_{год}}{12}$; $u = \frac{u_{год}}{12}$; $z = \frac{z_{год}}{12}$.

Для различения моделей стройсберкасы и спецсчетов в банке будем использовать параметр δ . По определению

$$\delta = \begin{cases} 1, & \text{для модели стройсберкасы,} \\ 0, & \text{для модели спецсчетов.} \end{cases}$$

Будем обозначать через A множество всех агентов–участников ССП (вкладчиков и заемщиков). При появлении в системе агент $a \in A$ задаётся тремя параметрами: временем появления в системе $T_{нач}(a)$, размерами взносов $P(t, a)$ в месяц t и временем накопления $\tau(a)$. Для удобства записи формул там, где это несущественно, будем опускать параметр a . Каждый месяц в период накопления агент получает процент p на вклад. Кроме этого, каждый месяц агент получает социальные выплаты, то есть процент s от взносов $P(t)$ за текущий месяц накопления.

Через $T_{кон}(a)$ обозначим период последнего взноса агента a . Таким образом, $T_{кон} = T_{нач} + \tau - 1$.

Найдём объём накопления агента a . На момент времени $t \leq T_{кон}$ накопленная сумма $M(t, a)$ в конце периода t вычисляется по формуле :

$$M(t) = \sum_{i=T_{нач}}^t P(i)(1+p)^{t-i+1} + s \cdot \sum_{i=T_{нач}}^t P(i)(1+\delta \cdot p)^{t-i+1} \quad (1)$$

Мы считаем, что $M(t) = 0$, если верхний индекс суммирования меньше нижнего. Сумма складывается из взносов с учётом процентов (первое слагаемое в правой части) и социальных выплат (второе слагаемое) с учётом процентов в случае стройсберкасы.

В случае $t = T_{кон}$ получаем формулу для полного объёма накоплений:

$$M(T_{кон}) = \sum_{i=T_{нач}}^{T_{кон}} P(i)(1+p)^{T_{кон}-i+1} + s \cdot \sum_{i=T_{нач}}^{T_{кон}} P(i)(1+\delta \cdot p)^{T_{кон}-i+1} \quad (2)$$

Если вкладчик ссудно-сберегательной программы завершил накопление, то дальше он либо сразу получает требуемую сумму для покупки квартиры, либо попадает в очередь за кредитом. Последнее происходит в случае недостатка средств в кредитной массе. При этом он больше не делает взносов, и, хотя на накопленные им средства начисляется процент p , объём причитающегося ему кредита остаётся постоянным, поскольку зависит только от размера накоплений без учёта процентов, начисленных в очереди. Проценты влияют, однако, на объём контрактной суммы.

Для агента a , стоящего в очереди в момент времени $t \geq T_{\text{кон}}$, количество накопленных средств $M(t)$ равно

$$M(t) = \sum_{\beta=T_{\text{нач}}}^{T_{\text{кон}}} P(\beta)(1+p)^{t-\beta+1} + s \cdot \sum_{\beta=T_{\text{нач}}}^{T_{\text{кон}}} P(\beta)(1+\delta \cdot p)^{t-\beta+1} \quad (3)$$

Объём контрактной суммы $K(t, a)$ агента a в момент времени $t \geq T_{\text{кон}}$ равен сумме объёмов накопленных средств $M(t, a)$ и кредита $C(a)$. Объём кредита $C(a)$ пропорционален сумме $M(T_{\text{кон}})$; коэффициент пропорциональности Λ зависит от вкладчика.

$$K(t) = M(t) + C; C = M(T_{\text{кон}}) \cdot \Lambda(a). \quad (4)$$

Обозначим через $T_{\text{кр}}(a)$ период, в конце которого агент a получает контрактную сумму. При отсутствии очереди $T_{\text{кр}}(a) = T_{\text{кон}}(a)$. Первая выплата по кредиту производится в момент $T_{\text{кр}}(a) + 1$.

Характеристики кредита. Срок кредита $\tau_{\text{кр}}(a)$ определяется временем накопления агента a (без учёта очереди), умноженного на коэффициент $Y(a)$: $\tau_{\text{кр}} = Y(a)\tau = Y(a)(T_{\text{кон}} - T_{\text{нач}} + 1)$.

Процент за кредит обозначаем через c . Выплаты по кредиту рассчитываются по аннуитету. Это означает, что каждый период агент выплачивает одну и ту же сумму денег, включающая выплату по телу кредита и проценты. Легко проверить, что *ежемесячные выплаты $B(a)$ по кредиту* объемом C агента a вычисляются по формуле:

$$B = \frac{C \cdot c}{1 - (1+c)^{-\tau_{\text{кр}}}} = \frac{(1+c)^{\tau_{\text{кр}}} \cdot c}{(1+c)^{\tau_{\text{кр}}} - 1} \cdot C. \quad (5)$$

Для расчётов нам понадобятся две функции. Пусть $T_{\text{кр}} + 1 \leq t \leq T_{\text{кр}} + \tau_{\text{кр}}$ (то есть, в момент t агент находится в состоянии выплат по кредиту). Через $V(t, a)$ обозначим *оставшийся объём тела кредита* $C(a)$, а через $E(t, a)$ - *выплаты по телу кредита* в момент времени t .

Формулы для вычисления $V(t, a)$ и $E(t, a)$ запишутся так (символ a опускаем):

$$V(t) = \begin{cases} C, & \text{если } t = T_{кр}; \\ V(t-1) - E(t), & \text{если } t > T_{кр}. \end{cases}$$

$$E(t) = B - V(t-1) \cdot c, \text{ если } t \geq T_{кр} + 1.$$

Найдём явное выражение для $V(t)$ и $E(t)$ через C . Учитывая (5), прямой подстановкой в определение несложно проверить, что

$$V(T_{кр} + \tau) = \frac{(1+c)^{T_{кр}} - (1+c)^\tau}{(1+c)^{T_{кр}} - 1} \cdot C, \text{ при } T_{кр} \geq \tau \geq 0; \quad (6)$$

Отсюда получаем формулу для $E(t)$ при $t = T_{кр} + \tau$:

$$E(T_{кр} + \tau) = \frac{(1+c)^{\tau-1} \cdot c}{(1+c)^{T_{кр}} - 1} \cdot C, \text{ при } T_{кр} \geq \tau \geq 1. \quad (7)$$

Схема работы ссудно-сберегательного института. Несколько упрощенно схема выглядит так. В начале каждого периода собираются взносы от вкладчиков, и вместе с остатком средств за предыдущий период (если остаток положителен) инвестируются под заданный процент. В конце периода полученные средства с процентами и выплаты по кредиту формируют так называемую *кредитную массу*. После этого обслуживаются агенты, ожидающие в очереди выдачи контрактных сумм. Как отмечалось выше, их место в очереди определяется некоторым правилом (в зависимости от момента завершения накопления, размера взносов, времени накопления); им последовательно выдаются контрактные суммы. В результате либо будут обслужены все агенты, ожидающие выдачи контрактных сумм, либо будет исчерпана кредитная масса. Остаток кредитной массы частично уходит в доход ссудно-сберегательного института, частично переходит на следующий период.

Средства резерва, создаваемого стройсберкассой, отличаются повышенной ликвидностью. В нашей модели этот аспект не учитывается, мы считаем, что резервный фонд является частью остатка кредитной массы.

Будем говорить, что в момент времени t произошёл *кассовый разрыв*, если в этом периоде кредитной массы не хватает на обеспечение контрактами всех агентов, получивших право на кредит.

Отметим, что на начальной стадии существования системы не надо выдавать контрактные суммы агентам: они только накапливают средства. Поэтому на этой стадии не может быть кассового разрыва. В соответствующие периоды ссудно-сберегательный

институт инвестирует имеющиеся у него средства, формируя кредитную массу, которая используется на начальных стадиях кредитования. Она пополняется благодаря притоку вкладчиков и выплатам по кредиту. Однако, когда в ссудно-сберегательном институте формируется «линейка» заемщиков, находящихся на разных стадиях выплаты кредита, накопленной кредитной массы и притока денег может оказаться недостаточно, тогда возникает кассовый разрыв. В этом случае стройсберкасса формирует очередь, а банк использует имеющиеся у него средства, либо прибегает к займу. В дальнейшем мы не различаем два последних способа покрытия разрыва банком, полагая, что стоимость для банка собственных и заемных средств одинакова. В обоих случаях привлечение средств сверх имеющейся кредитной массы рассматривается как заем.

В модели очередь и займы моделируются следующим образом. Назначается максимально возможное время нахождения в очереди \mathcal{T} . Если в какой-то момент времени возникают вкладчики, находящиеся в очереди \mathcal{T} периодов, то контрактная сумма выдаётся им за счёт займа. Каждый период заём пересчитывается с учетом новых займов или сокращения займа за счёт положительного остатка кредитной массы. Если \mathcal{T} достаточно велико, то при естественных условиях займы отсутствуют; так моделируется стройсберкасса. Если $\mathcal{T} = 0$, то очереди не возникает никогда. Так происходит, если в качестве ссудно-сберегательного института выступает банк. На внешний заём начисляются процент z , заём с процентами выплачивается за счет кредитной массы.

Опишем еще раз временную последовательность действий ссудно-сберегательного института. В начале каждого периода рассчитывается объем взносов от вкладчиков; взносы используются для внешних инвестиций. Далее, рассчитывая объёмы накоплений $M(t)$, контрактных сумм $K(t)$ и выплат по кредитам B для всех агентов, которые находятся в системе на соответствующих стадиях, оцениваем кредитную массу. Далее выдаются контрактные суммы, пока не исчерпается кредитная масса. Если в этот момент остались вкладчики, ожидающие в очереди \mathcal{T} периодов, то ссудно-сберегательный институт выдает им контрактные суммы, используя заём. Остаток кредитной массы переходит на следующий период, и, если он положителен, то используется для инвестиций. Если же он отрицателен, то мы берём внешний заём и выплачиваем проценты по нему.

Будем обозначать через $\Delta(t)$ объём кредитной массы перед началом выдачи средств, $\Delta_{\text{кон}}(t)$ — остаток кредитной массы предыдущего периода.

Формирование и использование кредитной массы. Во множестве агентов A выделим следующие подмножества: $N(t)$ – агенты, находящиеся на стадии накопления в момент t , $O(t)$ – агенты, ожидающие выдачи кредита в момент t , $W(t)$ – агенты, выплачивающие кредит в момент t .

В начале периода t вкладчики приносят средства в размере $\sum_{a \in N(t)} P(t, a)$. К концу периода доход от инвестирования этих средств составит $\sum_{a \in N(t)} P(t, a) \cdot u$, где u – ставка по внешним инвестициям, которую мы считаем фиксированной.

Кредитная масса в конце периода формируется следующим образом. От вкладчика a в неё поступает взнос $P(t, a)$ с учётом инвестиций u и социальных выплат s , то есть $P(t, a)(1 + u + s)$. От заёмщика приходит выплата по кредиту $B(a)$.

Кроме этого, в кредитную массу включается остаток предыдущего периода $\Delta_{кон}(t - 1)$ с учётом процентов. Если остаток был положителен, то в течение периода он использовался в качестве внешних инвестиций, если отрицателен, то для его покрытия был использован внешний заём, а значит, на него начислены проценты по займу. Считаем, что заем берется на один период, так что в конце периода он возвращается за счет имеющихся средств или нового займа. Для удобства записи введем обозначения $\Delta_{кон+}(t - 1) = \max\{0, \Delta_{кон}(t - 1)\}$, $\Delta_{кон-}(t - 1) = \min\{0, \Delta_{кон}(t - 1)\}$. Тогда в кредитную массу добавляется величина $\Delta_{кон+}(t - 1)(1 + u) + \Delta_{кон-}(t - 1)(1 + z)$.

В итоге получаем, что объем кредитной массы $\Delta(t)$ до выдачи денег специальным агентам и контрактных сумм равен

$$\Delta(t) = (1 + u + s) \sum_{a \in N(t)} P(t, a) + \sum_{a \in W(t)} B(a) + \Delta_{кон+}(t - 1)(1 + u) + \Delta_{кон-}(t - 1)(1 + z). \quad (8)$$

Естественно считать, что $z \geq u$, в противном случае можно было бы получать прибыль, просто инвестируя заимствованные средства. При выполнении этого естественного неравенства соотношение (8) можно переписать в более удобном виде

$$\Delta(t) = (1 + u + s) \sum_{a \in N(t)} P(t, a) + \sum_{a \in W(t)} B(a) + \Delta_{кон}(t - 1) + \min\{\Delta_{кон}(t - 1)u, \Delta_{кон}(t - 1)z\}. \quad (9)$$

Величина остатка $\Delta_{кон}(t - 1)$ задается указанной ниже формулой (11).

Отметим, что кредитная масса может оказаться отрицательной. Это означает, что мы берем заём на недостающую сумму.

Выдача контрактных сумм. Ссудно-сберегательный институт должен выдать кредиты агентам, которые закончили накапливать средства. Выдача происходит

следующим образом: агенты выстраиваются в некотором порядке, а потом им по очереди выдаются денежные средства. Порядок может быть устроен разными способами и учитывать время нахождения в очереди, размер ежемесячного взноса, время накопительного периода. Можно, например, упорядочивать агентов, прежде всего, по убыванию времени ожидания в очереди, потом - по убыванию времени накопления и затем по убыванию ежемесячных взносов. Если при этом все же возникает неоднозначность, то можно дополнительно использовать случайный выбор.

Обозначим через H - упорядоченный список агентов, которым нужно выдать контрактные суммы $K(t, H_i)$ (объём контрактных сумм определяется формулой (4)), здесь $H_i - i$ -ый агент в очереди. Находим максимальное число вкладчиков m , которым можно выдать контрактную сумму, не используя заём. Оно определяется формулой:

$$m = \max_j \left\{ j: \Delta(t) - \sum_{i=1}^j K(t, H_i) \geq 0 \right\} \quad (10)$$

Выдаём контрактные суммы всем агентам H_1, H_2, \dots, H_m . Если после этой операции остались агенты, которым надо выдать контрактную сумму за счёт займа (это агенты, которые стоят в очереди ровно T периодов), то им тоже выдаём контрактную сумму. Пусть l - последний номер агента, который находится в очереди T периодов (если таких нет, положим $l = 0$). Тогда множество агентов, которым выдаются контрактные суммы, запишется так: $\{H_i | i = 1, \dots, \max(m, l)\}$. Таким образом, обозначив через $\Delta_{кон}(t)$ оставшуюся после выдачи контрактных сумм кредитную массу, имеем с учетом (4):

$$\begin{aligned} \Delta_{кон}(t) &= \Delta(t) - \sum_{i=1}^{\max(m, l)} K(t, H_i) \\ &= \Delta(t) - \sum_{i=1}^{\max(m, l)} M(t, H_i) - \Lambda M(T_{кон}, H_i). \quad (11) \end{aligned}$$

Остаток кредитной массы $\Delta_{кон}(t)$ переходит на следующий период. Операционные издержки банка, равно как издержки на резервирование и страхование мы не учитываем.

Соотношения (1) - (11) вместе с (не конкретизированными выше) правилами формирования очереди описывают динамику ссудно-сберегательной программы.

5.2. Линейки тарифных планов и стимулирование перехода к рыночным ипотечным институтам.

Анализ ссудно-сберегательных программ в поствоенной Германии, постсоветских Чехии и Словакии показывает, что ссудно-сберегательные программы являются эффективным инструментом на этапе становления системы жилищных кредитов в условиях несовершенной институциональной среды. Потребители, выполнившие план сбережений таких программ, демонстрируют стабильность дохода и умение контролировать своё финансовое положение, а поэтому являются надёжными заёмщиками. Таким образом, ссудно-сберегательные программы способствуют появлению кредитных историй у широкой массы населения, а значит, развитию банковской ипотеки. Последняя, как правило, начинает быстро развиваться после того, как ссудно-сберегательные программы привлекут достаточное количество заёмщиков. При этом по мере роста благосостояния, уменьшения дифференциации доходов, роль данных программ уменьшается, а роль более передовых ипотечных институтов растёт. Простейшая стратегия осуществления перехода к рыночным ипотечным институтам – постепенное снижение премии на стройсбережения. В результате ссудно-сберегательные программы становятся все менее привлекательными для населения, и потребители переключаются на другие ипотечные институты. При этом, однако, возникает естественная трудность: не ясно, когда начинать снижать премию и каким темпом его осуществлять.

Для реализации такого перехода предлагается рассматривать нескольких тарифных планов (линейку) ссудно-сберегательных программ, которые постепенно меняются от дотируемых к коммерческим. Мы опираемся на исследования, проведённые в работах [90, 91, 92]. Однако для расчётов используется модификация модели, описанная в разделе 5.1. В отличие от предыдущих работ в данном исследовании сняты некоторые серьёзные ограничения, накладываемые на параметры модели. К примеру, размер контракта - свой для каждого тарифного плана. Это важно, так как потребители с большим уровнем дохода, как правильно, стремятся купить квартиры лучшего качества и большего метража.

Как правило, ссудно-сберегательные программы рассчитаны на длительный срок накопления и на потребителей с более низким уровнем дохода. Параметры программы, определяющие тарифный план (то есть, набор внутренних параметров: ставки по депозиту, кредиту, сроки накопления и кредитования, ставки премии на сбережения, максимальная и минимальная величины ежемесячного взноса, на которые начисляется

премия, срок кредита, отношение объема кредита к накопленной сумме), при этом могут быть рассчитаны и на потребителей с более высоким уровнем дохода. На практике ссудно-сберегательные программы, включающие несколько разных тарифных планов, встречаются довольно часто. В частности, в Краснодаре и Башкортостане потребителям предоставлялась возможность выбирать между более короткими (на 3-4 года) и более длинными (на 5-6 лет) тарифными планами. Однако при этом, некоторые параметры (например, размер максимального субсидируемого взноса) по сути не предоставляли возможности использования этих программ для более состоятельных вкладчиков.

Покажем, что при подходящем выборе параметров использование линейки с тарифными планами, предусматривающими разные сроки накопления, вместо одного (к примеру, пятилетнего) плана может быть выгодно всем трем агентам - вкладчику, банку и государству. Вначале попытаемся пояснить, почему это в принципе возможно.

Предположим, что вместе с планом на 5 лет введён план на 4 года с несколько худшими для потребителя условиями накопления и кредитования. Потребителю придётся платить больший взнос, но при этом он получит квартиру на год раньше. Если оценить издержку ожидания квартиры, то при правильном подборе параметров потребители с более высоким доходом перейдут на 4-летний план. Банк может заработать на этих потребителях из-за большей маржи, а государство сэкономить на дотациях. Аналогично, можно добавить планы на 3 и 2 года.

При наличии нескольких тарифных планов вкладчики будут распределяться по ним с учётом своего дохода. Данный подход позволяет добиться более точной социальной адресности субсидий. Эта проблема весьма актуальна. Расчеты показывают, что фактически жилищными субсидиями на начальный взнос пользуются представители наиболее состоятельных 4% населения, которые могли бы приобрести жилье и без поддержки государства. Чтобы избежать использования коротких планов линейки состоятельными гражданами, целесообразно ограничить право на субсидию тем, кто уже располагает избыточной жилой площадью; целесообразно также ввести для получателей субсидий запрет на быструю продажу купленного жилья или сдачу его в наем.

Расширение линейки за счет более коротких ТП увеличит спрос на проекты дешевого жилья экономического класса. Девелоперы смогут быстрее предложить проекты в новом сегменте, снизив цены в обмен на массовые продажи жилья. Благодаря первым результатам повысится доверие населения и к длительным планам накопления.

Конечно, для эффективного использования линеек необходимо понять, каким образом подбирать параметры тарифных планов оптимальным (для её участников) образом. И здесь мы сталкиваемся со следующими вопросами. Предположим, задана линейка тарифных планов. Какой из тарифных планов будет наиболее выгодным для конкретного участника? Как оценить распределение участников по тарифным планам? Имея данное распределение, можно оценить полезность банка и государства. А как оценить совокупную полезность потребителей от данной линейки?

Для того, чтобы ответить на эти вопросы, прежде всего, надо понять, как потребитель выбирает тарифный план. Вообще говоря, приток участников и их распределение по тарифным планам зависят от множества различных характеристик: доходов населения, динамики цен на жилье и другие товары, банковских ставок по депозитам и кредитам и т.п. Для простоты будем предполагать, что приток вкладчиков не зависит от выбора линейки и постоянен во времени и что функция распределения семей по доходам задана и также не зависит от времени. Каждый вкладчик представляет семью одинаковой численности и готов тратить на ссудно-сберегательную программу суммы, не превосходящие определенной доли дохода его семьи (эту долю можно оценить, исходя из реальных данных).

При выборе тарифного плана потребитель прежде всего проверяет, может ли он производить заданные этим параметром платежи, то есть, регулярные платежи не должны превосходить заданной доли семейного дохода. Такой план является *допустимым* для потребителя. Среди всех допустимых планов потребитель выбирает наиболее выгодный для себя. Как определить выгоду тарифного плана? Более короткие тарифные планы требуют больше издержек на приобретение квартиры, но при этом саму квартиру можно получить раньше. Таким образом, полезность потребителя от данного тарифного плана можно описать затратами в ходе участия в ссудно-сберегательной программе и полезностью от использования квартиры. Издержки приобретения исчисляются как дисконтированная сумма выплат на стадиях накопления и кредитования. Разность между дисконтированной полезностью с момента получения квартиры и издержками составляет *выигрыш* потребителя от использования данного плана. Естественно предположить, что потребитель из всех допустимых тарифных планов выберет тарифный план с максимальным выигрышем. При этом при грамотно подобранной линейке тарифных планов данный выбор должен заключаться в том, что потребитель выбирает допустимый тарифный план с максимальным взносом.

Трудный вопрос – как определить полезность пользования квартирой в течение одного периода времени (в наших расчетах – месяца). В качестве нижних оценок полезности можно рассматривать цену аренды или величину выплаты по ипотечному кредиту для квартиры заданной площади. Соответствующие величины могут быть оценены по статистическим данным. При дополнении линейки каким-либо тарифным планом часть потребителей могут переключиться на него, если он для них допустим и обеспечивает положительный прирост выигрыша.

Укажем формулы для исчисления полезности, издержек и выигрыша потребителя. Обозначим размер взноса потребителя через P , выплаты по кредиту через B , время накопления и кредитования через τ и $\tau_{кр}$ соответственно. Кроме того, введем коэффициент дисконтирования λ (в расчетах он брался равным 8% в год); положим $\delta = 1/(1 + \lambda)$. Тогда издержки I приобретения квартиры составляют

$$I = P(1 + \delta + \delta^2 + \dots + \delta^\tau) + B(\delta^{\tau+1} + \dots + \delta^{\tau+\tau_{кр}}) = P \frac{1-\delta^{\tau+1}}{1-\delta} + B\delta^{\tau+1} \frac{1-\delta^{\tau_{кр}}}{1-\delta}$$

Пусть потребитель получает полезность A от использования квартиры в течение месяца, начиная с момента $\tau + 1$. Тогда интегральная полезность L на бесконечном интервале времени (приведенная к моменту вступления потребителя в систему) вычисляется по формуле:

$$L = A(\delta^{\tau+1} + \delta^{\tau+2} + \dots) = \frac{\delta^{\tau+1}}{1-\delta} A$$

Выигрыш потребителя Q определяется как разность полезности и издержек:

$$Q = L - I = \frac{\delta^{\tau+1}}{1-\delta} A - P \frac{1-\delta^{\tau+1}}{1-\delta} - B\delta^{\tau+1} \frac{1-\delta^{\tau_{кр}}}{1-\delta}.$$

Заметим, что потребитель не будет выбирать тарифный план, если имеется другой тарифный план с большим выигрышем и меньшим взносом по депозиту и платежом по кредиту. То есть данные тарифные планы не будут выбраны потребителями, поэтому их можно не рассматривать. Отсюда следует, что тарифные планы в линейке устроены таким образом, что выигрыши потребителей монотонно увеличиваются по мере увеличения взносов. Если предположить, что максимальный субсидируемый взнос по депозиту равен платежу по кредиту, то в грамотно составленной линейке потребитель будет выбирать план с максимально допустимым для него взносом: на нём будет достигаться максимальный для него выигрыш.

Следующий вопрос – как оценить совокупную полезность потребителей. Так как в нашей формализации модели выбор тарифного плана зависит только от уровня дохода потребителя, можно оценить количество потребителей, использующих данный тарифный

план, следующим образом. Взяв данные об общем распределении населения по уровням дохода, можно оценить долю потребителей с таким уровнем дохода, что данный тарифный план будет для них допустимым и оптимальным. Таким образом, мы получим распределение потребителей по тарифным планам. Так как полезность потребителя зависит только от параметров тарифного плана и полезности от использования квартиры, можно оценить совокупный выигрыш потребителей, как взвешенную сумму их выигрышей (с учётом долей на каждом тарифном плане). Для определённости можно считать, что в каждый момент времени в систему входит 100 потребителей, и распределять их по тарифным планам с учётом найденных долей.

Исходя из сказанного выше, мы предполагаем, что линейка тарифных планов устроена так, что потребитель из множества допустимых (по уровню его дохода) планов выбирает план с максимальным взносом. Мы предполагаем, что эти условия выполнены, а в расчетах отдельно проверяем их.

Если для тарифных планов заданы взносы P_i , то, исходя из данного распределения, можно вычислить долю населения α_i , для которой тарифный план i оптимален. Это те потребители, которые готовы платить P_i , но не следующее по порядку значение взноса. Сумма, которую готов платить потребитель, считается равной a от уровня его семейных доходов. Полагаем, что потребитель с месячным доходом x готов платить abx , где $b = 2,9$ - средняя численность семьи. Если f - функция распределения потребителей по величине допустимого семейного платежа, то

$$\alpha_i = f\left(\min_{j \in M, P_j > P_i} P_j\right) - f(P_i).$$

Пусть в каждый момент времени в ССП вступает N потребителей. Они распределяются по тарифным планам в пропорциях α_i . Тогда количество потребителей β_i , использующих тарифный план i , равно

$$\beta_i = \frac{\alpha_i}{\sum_{i \in M} \alpha_i} * N.$$

Следующий вопрос – как рассчитывать прибыль ссудно-сберегательной программы, в данном случае отождествляемой с прибылью банка. а также расходы бюджета на субсидирование вкладчиков. Как было сказано выше, для этого используется модель на основе базовой, приведённой в разделе 5.1. Модель представляет собой систему нелинейных рекуррентных соотношений, описывающих динамику ссудно-сберегательных планов.

Текущая прибыль ссудно-сберегательных программ определяется как разность между получаемыми процентами по кредитам и инвестициям и издержками: уплачиваемыми процентами по вкладам и внешним займам, а также расходами на покрытие кассового разрыва (если он имеет место). Интегральная прибыль исчисляется как обычно путем дисконтирования потока текущей прибыли. Операционные издержки, кредитные риски и обязательные отчисления банка не учитываются.

Будем считать, что потребители, находящиеся на одном тарифном плане планируют приобрести квартиру одинаковой площади и стоимости; обозначим ее через K_i .

Также считается, что тарифные планы удовлетворяют следующему условию: величина ежемесячного взноса, совпадающая с платежом по кредиту и обеспечивающая приобретение квартиры, равна верхнему пределу субсидируемого взноса. Благодаря такой конструкции, как легко показать, что ни одному потребителю не выгодно делать взносы, меньшие субсидируемого максимума. В данных ограничениях тарифный план задаётся семью параметрами: сроками накопления и кредитования, ставками по взносу, кредиту и субсидиям, объёмом контракта, размерам выплат по кредиту.

Прибыль банка D_i в случае потока потребителей (в каждый момент времени в систему вступает ровно 1 потребитель) тарифного плана i тогда можно вычислить при помощи следующей формулы (см. [91]):

$$D_i = \frac{1}{1 - \delta} (P_i(1 - \delta^{\tau_i}) + B_i \delta^{\tau_i} (1 - \delta^{\tau_{кр,i}}) + P_i s_i (1 - \delta^{\tau_i})) - K_i \delta^{\tau_i},$$

где K_i - объём контракта, s_i - ставка субсидии, P_i - размер взноса, B_i - размер выплат по кредиту, δ - коэффициент дисконтирования, τ_i - время накопления, $\tau_{кр,i}$ - время кредитования.

Совокупная прибыль банка D задаётся, исходя из распределения потребителей по тарифным планам:

$$D = \sum_i D_i \beta_i$$

Аналогично, траты государства G на потребителей конкретного тарифного плана и распределения потребителей:

$$G = \sum_i G_i \beta_i.$$

В свою очередь, траты государства G_i на потребителей тарифного плана i могут

быть найдены по формуле

$$G_i = \frac{1}{1 - \delta} (P_i s_i (1 - \delta^{\tau_i})) - K_i \delta^{\tau_i}.$$

Чтобы продемонстрировать целесообразность использования линеек ТП, сравним их с простейшей системой, включающей всего два плана (на основе примеров, приведённых в статье [90]). . Первый из них соответствует принятому в краснодарском эксперименте со сроком накопления 5 лет. Второй представляет коммерческую ипотеку. Он предусматривает предварительное накопление в течение одного года при ставке по депозиту 5% годовых. Премии при этом не выплачиваются. Ставка по кредиту равна 13,5% . Срок кредитования – такой же, как и в первом ТП - 7,5 лет. Таким образом, параметры второго плана близки к рыночным, действовавшим в 2012- 2013 гг.

Опираясь на сформулированные выше допущения и используя приведенную выше модель, получим, что взнос на коммерческом плане составит 22,33 тыс. руб. в месяц при сумме накоплений около 18% от стоимости жилья.

Расчет показывает, что на однолетнем плане выигрыш потребителя больше, чем на пятилетнем. Поэтому состоятельные потребители, которые могут откладывать не меньше 22,33 тыс. руб., предпочтут однолетний план накопления. Потребители менее состоятельные смогут воспользоваться пятилетним планом.

Используя данные о распределении семей по доходам, и предполагая, что семья может откладывать 20% дохода в месяц, получим, что в бинарной ССП смогли бы принять участие 34,98% населения, из них 6,99% (20% принявших участие) смогли бы оплатить коммерческую ипотеку, а 27,98% (80% от числа потенциальных участников) были бы вынуждены копить 5 лет. В соответствии с принятой нами гипотезой, найденные пропорции определяют распределение вкладчиков по тарифным планам (см. Таблица 16.) [90].

Таблица 16. Тарифные планы бинарной системы ипотеки

Тарифный план	Коммерческий (1 год)	Субсидируемый (5 лет)
1	2	3
Взнос, обеспечивающий покупку 50 кв. м., тыс. руб.	22330	10000
Доля вкладчиков на тарифном плане, %	20	80
Стоимость квартиры, милл. рублей	1,5	1,5
Ставка субсидии на сбережения, %	0	30
Процентные ставки по вкладу/кредиту, %	5/13,5	2/6
Отношение размера кредита к накоплению вкладчика	4,58	0,89
Доля накоплений и субсидий в цене квартиры, %	17,8	52,9
Совокупный выигрыш потребителя, млн. руб.	1,387	1,262

Предлагается добавить к этим двум тарифным планам ещё три со сроками накопления на 2,3 и 4 года так, чтобы выполнялись следующие предположения:

- (1) линейка должна включать все промежуточные тарифные планы между 1 и 5 годами
- (2) по мере увеличения срока накопления проценты по кредитам и вкладам монотонно убывают, процент на субсидии растет; выигрыши потребителей убывают (условие непустоты коротких ТП);
- (3) удаление любого подмножества линеек уменьшает прибыль банка и совокупный выигрыш потребителей, а также увеличивает расходы государства;
- (4) при любом небольшом изменении параметров кому-то из агентов становится хуже (локальная Парето-эффективность).

Отыскание линейки производилось следующим образом. Тарифный план с заданным сроком накопления и кредитования задается тремя параметрами: размером субсидии в процентах, процентов на вклад и за кредит. По ним подбираются одинаковые платежи на всем протяжении плана. Далее была построена трехмерная сетка из

параметров, где субсидия варьировались с шагом 1%, проценты по вкладам и кредитам - с шагом 0,25%. На такой сетке рассматривались всевозможные линейки планов от 2 до 4 лет, которые при добавлении к исходной бинарной линейки на 1 и 5 лет образуют линейку, удовлетворяющую свойствам 1-3. Далее проверялась локальная эффективность: рассматривались сдвиги на 0,01% для всевозможных наборов из 9 параметров (проценты по субсидиям, взносам и кредитам для линеек на 2-4 года) и проверялось, возможно ли одновременно улучшить положение государства, банка и потребителя. Пример эффективной линейки представлен в Таблице 17.

Таблица 17. Эффективная линейка ссудно-сберегательных тарифных планов

Показатели тарифного плана	Ипотека (1 год)	ССК (2 года)	ССК (3 года)	ССК (4 года)	ССК (5 лет)
1	2	3	4	5	6
Взнос, обеспечивающий покупку 50 кв. м.	22330	18020	14610	11860	10000
Доля вкладчиков на тарифном плане, %	20	13,7	18,9	24,2	23,2
Ставка субсидии на сбережения, %	0	7	15	24	30
Процентные ставки по вкладу/кредиту, %	5/13,5	5/12,5	4,5/11	3,5/8,5	2/6
Отношение размера кредита к накоплению	4,58	2,16	1,39	1,02	0,89
Доля накоплений и субсидий в цене квартиры, %	17,94	31,66	41,87	48,74	52,87
Эффективная годовая ставка процента по вкладу с учетом субсидий, %	5,00%	11,07%	12,72%	12,94%	11,41%

Примечание: Стоимость квартиры для всех тарифных планов полагалась равной 1,5 млн. рублей.

Совокупный прирост выигрыша потребителей от линейки по сравнению с «бинарной» системой, прирост прибыли банка, снижение расходов государства являются весьма существенными.

В системе с новой линейкой промежуточных планов в стационаре в год прибыль банка от обслуживания того же притока вкладчиков (100 участников в месяц) увеличивается на 34% (до 193,3 млн руб. вместо 143,8 млн. руб.). Расходы бюджета снижаются на 34% (со 172,8 млн руб. до 112,5 млн руб.). В динамике интегральная прибыль банка увеличивается на 20% (до 1,535 млрд. руб. вместо 1,847 млрд. руб.), расходы бюджета снижаются на 33% (с 1,789 млрд. руб. до 1,201 млрд. руб.). Совокупный прирост выигрышей потребителей составляет 3,5% по сравнению с бинарной системой (133,4 млн. руб. вместо 128,2 млн руб. при полезности жилья 22 тыс. руб. в месяц). При переходе с пятилетнего плана на четырехлетний прирост выигрыша потребителя составляет 62 тыс. руб., на трехлетний план – 85 тыс. руб., на двухлетний – 106 тыс. руб. По мере роста дохода потребителям выгодно переходить на ускоренные планы благодаря этому найденная линейка является сплошной. Средневзвешенный срок покупки жилья потребителями снизился на год: с 4,5 до 3,42 лет.

Также при помощи расчётов было показано, что исключение любого промежуточного плана ведет к снижению ее эффективности для участников (условие 3)).

Данный пример линейки не является единственным с условием Парето-оптимальности, таких линеек довольно много. Важно, что он демонстрирует возможность одновременно улучшить состояние всех участников модели. Реализация конкретной линейки является результатом переговоров государства и банка. Изменением параметров можно достичь лучшего состояния для какого-то из участников. Вместе с тем ситуации, когда один из участников получает максимально возможный для себя выигрыш, скорее всего, трудно реализуемы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящем исследовании была описана эволюция ипотечных институтов в развитых странах - от ликвидируемых кооперативов до агентств вторичного рынка. На ранних стадиях массу населения обслуживали ссудно-сберегательные институты (ССИ): ссудно-сберегательные (жилищно-накопительные) кооперативы, стройсберкассы и ссудно-сберегательные счета. По мере роста общественного благосостояния, накопления кредитных историй граждан и формирования финансовых рынков ССИ вытеснялись более эффективной в новых условиях ипотекой, реализуемой ссудно-сберегательными ассоциациями, универсальными и ипотечными банками, а затем и агентствами вторичного рынка. Связь между указанными выше факторами и рациональными формами ипотеки имеет фундаментальное значение. Не случайно Чехия и Словакия, начавшие развивать ипотеку именно с создания ССК, добились наибольших успехов по сравнению с другими переходными экономиками.

Сопоставление различных форм коллективных жилищных сбережений, проведенное в настоящем исследовании, показало, что их наиболее эффективной формой в российских условиях является строительно-сберегательная касса. Определенными преимуществами обладают также жилищные накопительные счета (ЖНС). Банки, аккумулирующие такие счета, могут иметь разрешение на более широкий круг операций, получать за их счет прибыль и благодаря этому не допускать возникновения очередей на получение кредита вкладчиками, выполнившими план накоплений. Учитывая, что в России уже имеется позитивный опыт их функционирования, целесообразно развивать оба эти ссудно-сберегательных института. Целесообразно дать право участия в этих институтах достаточно широкому кругу граждан. При этом премии вкладчикам, предусмотренные алгоритмами и ССК, и ЖНС, целесообразно формировать за счет как федерального, так и региональных бюджетов – в тех регионах, где имеются такие возможности. Дополнительным источником могут служить бюджеты корпораций, заинтересованных в помощи своим сотрудникам в приобретении жилья. Создание корпоративных программ такой помощи, совмещенных с региональными программами на основе ссудно-сберегательных институтов, является перспективным направлением привлечения квалифицированной рабочей силы в регионы.

Жилищные накопительные кооперативы вряд ли смогут конкурировать с этими институтами. Поэтому необходимо предусмотреть возможность их преобразования в самостоятельные ССК либо в подразделения крупных ССК.

Очень важно совмещать функционирование ссудно-сберегательных институтов (ССИ) с организацией строительства относительно дешевого жилья, которое могло бы предлагаться участникам ССИ. Об этом свидетельствует как зарубежный, так и российский опыт.

В принципе следует приветствовать решение об отказе от долевого строительства и переходе на проектное финансирование при строительстве жилья. Однако возможны промежуточные формы организации, которые могут оказаться более эффективными в процессе такого постепенного перехода. Одна из таких форм была предложена в разделе 3.5.

Жилищные строительные (ЖСК) могут играть лишь весьма ограниченную роль в системе коллективных жилищных накоплений и строительства жилья. Они могут быть эффективны лишь как объединения сравнительно небольшого числа участников, доверяющих друг другу, например, включать работников одного учреждения. В 2017 г. ЖСК, члены которых принадлежат к специальным категориям граждан, получили право хранить свои средства на депозитах в банках; такие ЖСК пользуются государственной поддержкой. Возможно, что алгоритм работы ЖСК этого типа также следует сочетать с проектным финансированием, тогда они стали бы более востребованы. Этот вопрос нуждается в детальной проработке.

Реализация программы, описанной в исследовании, требует значительного времени и серьезной работы по формированию и совершенствованию законодательной базы.

Наиболее простой и, на наш взгляд, достаточно эффективный первый шаг мог бы состоять в принятии закона о премиях на стройсбережения вкладчиков жилищно-накопительных счетов. Сбербанк имеет опыт работы с ЖНС. На первых порах право управления такими счетами, предусматривающими получение вкладчиками федеральной премии, должно быть предоставлено лишь очень узкому кругу наиболее надежных банков. На следующем этапе целесообразно создать специализированный банк по примеру казахстанского Жилстройсбербанка и одновременно начать формирование стройсберкасс, ориентируясь на примеры Чехии и Словакии с учетом текущих российских условий.

Для контроля устойчивости ССП при их формировании и экспертизе целесообразно использовать описанную в разделе 5 математическую модель. Следует также рекомендовать ссудно-сберегательным институтам формировать эффективные линейки (наборы) тарифных планов, позволяющие повысить эффективность программ для населения и банков, привлекать больше вкладчиков, дифференцируя получаемые ими премии, и за счет этого добиваться относительной экономии бюджетных средств (см. раздел 5.2). В настоящее время авторами настоящего исследования ведется работа по совершенствованию соответствующих методов.

Приведенные рекомендации не противоречат наметившейся в самые последние годы тенденции становления рынка ипотечных ценных бумаг. Россия оказалась в уникальной ситуации, когда востребованы ипотечные институты, функционировавшие в других странах на разных этапах их развития. Впрочем, это вызвано не только ошибками в формировании ипотечных институтов, совершенными в 1990е годы, но и сильной дифференциацией российского населения по уровню доходов, а также высокой региональной дифференциацией.

Тема развития рынка ипотечных ценных бумаг в России и совершенствования соответствующего законодательства нуждается в самостоятельном исследовании. Среди других тем, связанных с обеспечением российского населения жильем и заслуживающих тщательной разработки, следует отметить формирование федеральных целевых программ (таких как программа «Жилище») и создание государственной системы арендного жилья для менее состоятельных граждан.

ЛИТЕРАТУРА

1. Полтерович В.М., Старков О.Ю. Поэтапное формирование массовой ипотеки и рынка жилья. В кн.: Полтерович В.М. (отв. ред.) Стратегия модернизации российской экономики – Спб.: Алетейя, 2010.
2. Полтерович В.М., Старков О.Ю.; ЦЭМИ РАН, Формирование ипотеки в догоняющих экономиках: проблема трансплантации институтов – М.: Наука, 2007.– 196 с.
3. Официальный сайт русской версии радио Чехии <http://www.radio.cz/ru/rubrika/novosti/2016-god-stal-rekordnym-v-chr-po-kolichestvu-vydannykh-ipotechnykh-kreditov>.
4. Официальный сайт Центрального Банка РФ – www.cbr.ru.
5. Итоги 2016 года на рынке ипотеки <http://www.metrium.ru/news/detail/metrium-grupp-itoqi-2016-goda-na-rynke-ipoteki/>.
6. Официальный сайт агентства интерфакс <http://www.interfax.ru/business/550387>.
7. European housing review 2009, p.12.
8. Housing statistics in the European Union 2005/2006, p.52.
9. Diamond D.B., Lea, M.J. (1992). Housing Finance in Developed Countries: An International Comparison of Efficiency // *Journal of Housing Research*. Vol. 3, № 1.
10. Официальный сайт Ассоциации чешских строительно-сберегательных банков (АЧСС) – <http://www.acss.cz/en/statistics/>.
11. Официальный сайт Европейской Федерации Строительно-сберегательных Банков (ЕФСБ) – <http://www.efbs.org/index.php?id=23&L=1>.
12. Официальный сайт Министерства финансов Чешской Республики – <http://www.mfcr.cz/en/>.
13. Официальный сайт Народного Банка Польши – <http://www.nbp.pl/home.aspx?c=/ascx/archa.ascx>.
14. Официальный сайт Национального Банка Чешской Республики – <http://www.cnb.cz/en/index.html>.
15. Официальный сайт Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) – <http://www.oecd.org/statistics/>.
16. Официальный сайт статистического офиса Европейской комиссии – <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>.
17. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат) – www.gks.ru.

18. Официальный сайт Центрального Банка Венгрии – <http://english.mnb.hu/>.
19. Официальный сайт Центрального Банка РФ – www.cbr.ru.
20. Официальный сайт Центрального статистического офиса Венгрии – <http://www.ksh.hu/>.
21. Официальный сайт Центрального статистического офиса Польши – http://stat.gov.pl/gus/5840_2919_ENG_HTML.htm.
22. Официальный сайт Центрального статистического офиса Чешской Республики – <http://www.czso.cz/>.
23. Народный банк КНР <http://www.pbc.gov.cn/>.
24. Постановление Правительства Республики Казахстан от 16 апреля 2003 года № 364 в целях совершенствования и повышения эффективности долгосрочного финансирования жилищного строительства и развития системы жилищных строительных сбережений.
25. Официальный сайт Жилстройсбербанка Республики Казахстан, 2017 <https://hcsbk.kz/>.
26. Закон Республики Казахстан «О жилищных строительных сбережениях в Республике Казахстан».
27. Закон Республики Казахстан «О республиканском бюджете».
28. Закон Республики Казахстан «О жилищных строительных...» от 7 декабря 2000 года.
29. Международный валютный фонд: <http://www.imf.org>.
30. Устав АО Жилищный строительный банк Казахстана, 2014 год.
31. «Вкладчики выиграют, заемщики проиграют», опубликованную 27 сентября 2007 г. на сайте www.rbcdaily.ru.
32. Обеспеченность жильем в разных странах <https://www.politforums.net/other/1460054970.html>.
33. Дементьев Н. П. Жилищная ипотека в современной России. Вести Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2015. Т.15, вып.1. С. 67-77.
34. Rusfact.ru: Обеспеченность : населения жильем в России и некоторых других странах мира . <http://rusfact.ru/node/28>.
35. РАСК. Анализ строительной отрасли Российской Федерации по итогам 2015. Москва, 2016.

36. Обеспеченность жильем в России достигло 24 кв. м на человека. <https://www.gdeetotdom.ru>.
37. Полтерович В.М., Старков О.Ю. . Формирование ипотеки в догоняющих экономиках: проблема трансплантации институтов – М.: Наука, 2007. – 196 с.
38. Постановление Правительства Российской Федерации от 28 января 2006 года N 46 «О нормативах оценки финансовой устойчивости деятельности жилищных накопительных кооперативов».
39. Официальный сайт Межрегионального управления Службы Банка России по финансовым рынкам в Волго-Камском регионе (г. Казань). www.fcsm.ru.
40. Положение «О формах участия в деятельности ЖНК «Кубань» Официальный сайт ЖНК «Кубань» - <http://www.gnk-kuban.ru/index.html>.
41. Годовой отчёт ЖНК «Кубань» за 2012 г.. 6 апреля 2013 г. Официальный сайт ЖНК «Кубань» - <http://www.gnk-kuban.ru/index.html>.
42. Положение «О формах участия в деятельности ЖНК «Жилищное строительство», порядке членства в Кооперативе и порядке приобретения членами кооператива жилых помещений. 11 марта 2015 г. Официальный сайт ЖНК «Жилищное строительство» - <http://www.kooperativ.com>.
43. Годовой отчёт ЖНК «Жилищное строительство» за 2016 г.. 27 марта 2017 г. Официальный сайт ЖНК «Жилищное строительство» - <http://www.kooperativ.com>.
44. Положение «О формах участия ЖНК «Стройдеталь центр». 5 марта 2016 г. Официальный сайт ЖНК «Стройдеталь центр» - <http://www.nv-sd.ru/production/>.
45. Годовой отчёт ЖНК «Стройдеталь центр» за 2013 г.. 5 апреля 2014 г. Официальный сайт ЖНК «Стройдеталь центр» - <http://www.nv-sd.ru/production/> Годовой отчёт ЖНК «Стройдеталь центр» за 2014 г.. 25 апреля 2015 г. Официальный сайт ЖНК «Стройдеталь центр» - <http://www.nv-sd.ru/production/>.
46. Бузун Е. В., Бузун М. Д. К вопросу об истории развития института долевого участия в строительстве // Молодой ученый. — 2015. — №9. — С. 823-826.
47. Газета «Коммерсантъ» (2010) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/1495585>.
48. Портал RG.ru (2013) [Электронный ресурс]. URL: <http://rg.ru/2013/01/17/pravila.html>
49. Литовкин В.Н., Суханов Е.А., Чубаров В.В. Право собственности: актуальные проблемы // Институт законодательства и сравнительного правоведения. — Москва, 2008.
50. Литовкин В.Н. Обманутые дольщики, или инвестиции граждан в жилищное

строительство нуждаются в совершенствовании //«Гражданское право и современность: Сборник статей, посвященный памяти М.И. Брагинского» (под ред. В.Н. Литовкина, К.Б. Ярошенко). Москва, 2013.

51. Портал РБК (2015) [Электронный ресурс]. URL: <http://realty.rbc.ru/articles/29/12/2015/562949998863637.shtml>.

52. Светличный А. В. Характеристика преступлений, совершаемых при долевом строительстве жилья // Российский следователь №22. 2007.

53. Портал «Библиотека РГУ им. С.А. Есенина» [Электронный ресурс]. URL: <http://library.rsu.edu.ru/p6865/>.

54. Федеральный закон от 30 декабря 2004 года № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».

55. Индикаторы рынка недвижимости (2012), «Долевое участие или ЖСК: выбираем лучшую схему покупки квартиры в новостройке» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.irn.ru/articles/34179.html>.

56. Метрпрайс (2016), «ЖСК – реальная альтернатива долевого строительству или «серая» схема?» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.metrprice.ru/analitika-rynka/zhsk-realnaya-alternativa-dolevomu-stroitelstvu-ili-seraya-shema>.

57. Радио дома про (2016), «Доля продаваемых через ЖСК новостроек за год упала вдвое» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.radidomapro.ru/ryedktzj/nedvijimost/jilio/dolia-prodavaemych-tcherez-zhsk-novostroek-za-god--40039.php>.

58. Радио дома про (2017), «Госдума ликвидирует ЖСК» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.radidomapro.ru/ryedktzj/nedvijimost/jilio/gosduma-likvidiruet-zhsk-61168.php>.

59. Баронин С.А., Есафьев Н.Ю., Тутунджян А.А. Особенности современного развития российского рынка долевого строительства многоквартирных жилых домов // Экономика России и стран СНГ: реалии и перспективы, С.5. Новосибирск, 2016.

60. Официальный сайт Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии [Электронный ресурс]. URL: <https://rosreestr.ru/site/>.

61. Гребенщиков В.С., Тутунджян А.А. Аналитический обзор ситуации по «проблемным» объектам долевого участия в строительстве в российской федерации // Недвижимость: экономика, управление. 2016. № 3. С. 13-17.

62. Шоболов Д.Е., Тутунджян А.А., Гребенщиков В.С., Баронин С.А. Исследование

проблемы развития рынка долевого жилищного строительства // Аллея науки. 2017. Т. 2. № -9.

63. Гребенщиков В.С., Тутунджян А.А. Исследование проблематики развития рынка долевого жилищного строительства в условиях высоких рисков формирования проблемных объектов и обманутых вкладчиков // в сборнике: Инвестиции, строительство, недвижимость как материальный базис модернизации и инновационного развития экономики Материалы VII Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Под редакцией Т.Ю. Овсянниковой, И.Р. Салагор. 2017. С. 77-82.

64. Интервью Министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации М.А. Меня радиостанции «Business FM» «Михаил Менъ: рано или поздно нам придется уйти от долевого строительства («Business FM»)» на официальном сайте Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации (2017) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minstroyrf.ru/press/mikhail-men-rano-ili-pozdno-nam-pridetsya-uyti-ot-dolevogo-stroitelstva-bfm-ru/>.

65. Официальный сайт Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minstroyrf.ru/>

66. Официальный сайт программы «Народная ипотека» ОАО «Сбергательного Банка России» --- <http://www.sberbank.ru/rostov/ru/person/credits/folkshyp/>.

67. Постановление Правительства Ростовской области от 02.07.2012 года № 563 «Об утверждении Положения о порядке предоставления бюджетных субсидий гражданам, открывающим вклады в кредитных организациях с целью накопления средств для улучшения жилищных условий» (в редакции постановления от 28.11.2013 № 725).

68. Народная ипотека в 2016 году.[Электронный ресурс] Режим доступа: <http://kreditipo.ru/narodnaya-ipoteka-v-rostove-na-donu-v-2016-godu/>.

69. На Дону запустили уникальную программу “Народной ипотеки” .[Электронный ресурс] Режим доступа: <https://rg.ru/2017/08/04/reg-ufo/na-donu-zapustili-unikalnuju-programmu-narodnoj-ipoteki.html/>.

70. А. Шарафутдинова. С 1 апреля в Башкирии стартует программа жилстройсбережений [Электронный ресурс] http://i-gazeta.com/news/znayu_kak/31636.html.

71. В Башкирии начинает действовать ипотечно-накопительная программа [Электронный ресурс]<http://www.ufanet.ru/news/index.jsp?action=show&id=16153&startnum=0&showcat=6&category=-1>.

72. В Башкирии внедряют альтернативу ипотеке (2014) [Электронный ресурс] Режим доступа: http://fedpress.ru/news/society/news_society/1392622649-v-bashkirii-vnedryayut-alternativu-ipoteke.
73. Рустэм Хамитов вручил государственные награды Республики Башкортостан работникам строительного комплекса (2016). [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.bashinform.ru/news/882304-rustem-khamitov-vruchil-gosudarstvennyye-nagrody-respubliki-bashkortostan-rabotnikam-stroitelnogo-kom/>.
74. Маркетинговый опрос населения Краснодара о готовности участия в программе целевых жилищных накоплений . Отчет о научно-исследовательской работе./ Выполнено под рук. В.М. Полтеровича. М.: Новая экономическая ассоциация, 2011. 73 с.
75. Полтерович В.М. (ред.) Корпоративные программы помощи сотрудникам в приобретении жилья: проблема выбора институциональной структуры. М.: ЦЭМИ РАН, 81 с., 2015.
76. Широ́в А.А., Янто́вский А.А. Оценка мультипликативных эффектов в экономике. Возможности и ограничения//Всероссийский экономических журнал ЭКО. №2. С. 40-58., 2011.
77. Левкин С.И., Киевский Л.В., Широ́в А.А. Мультипликативные эффекты строительного комплекса города Москвы// Промышленное и гражданское строительство. № 3. С. 3-9. 2014.
78. Федеральный закон от 30 декабря 2004 года № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах» http://www.urbanecomomics.ru/texts.php?folder_id=153&mat_id=141&from=fp&page_id=4340.
79. Старков О.Ю. К проекту закона о «Строительных сберегательных кассах»./ *Препринт* # WP/2009/ 253. М.:ЦЭМИ РАН. 2009.
80. Йескомб Э. Р.. Принципы проектного финансирования = Principles of Project Finance. — М.: Альпина Паблишер, 2015. — 408 с.
81. Полтерович В.М., Старков О.Ю. (2008) Роль строительно-сберегательных касс в формировании ипотечного рынка в городе Москве. Глава в отчете «Разработка стратегии развития города Москвы на период до 2025 года». Т.12, кн.2, 7-49.
82. Полтерович В.М., Старков О.Ю. Закон о жилищных накопительных кооперативах: неожиданные результаты// *Имущественные отношения в РФ*. 2005, № 6 (45).
83. Проект Федерального закона РФ № 454760-4 «О строительных сберегательных кассах», внесенный депутатами Государственной Думы РФ О.Г.Дмитриевой, И.Д.

Грачевым и членом Совета Федерации РФ С.М. Мироновым 16 июля 2007 г. Опубликовано на сайте <http://asozd.duma.gov.ru/main.nsf>.

84. Проект Федерального закона РФ № 1070471-6 «О строительных сберегательных кассах (о накоплении средств на улучшение жилищных условий и капитальный ремонт общего имущества многоквартирных домов)», внесенный депутатами Государственной Думы РФ О.Г.Дмитриевой, И.Д. Грачевым, А.Д. Крутовым и Н.Р. Петуховой 13 мая 2016 г. Опубликовано на сайте <http://sozd.parlament.gov.ru/bill/1070471-6>.

85. Федеральный закон РФ «О кредитной кооперации» от 18 июля 2009 г. № 190-ФЗ.

86. Федеральный закон РФ «О жилищных накопительных кооперативах» от 30.12.2004 №215-ФЗ.

87. Федеральный закон РФ «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 г. № 395-1 в редакции от 29.12.2006 N 246-ФЗ.

88. Федеральный закон РФ «О банке развития» от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ.

89. Федеральный закон РФ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ (ред. от 26.04.2007 г.).

90. Ильинский Д.Г., Полтерович В.М., Старков О.Ю. Линейки ссудо-сберегательных тарифных планов: обобщение идеи стройсберкасс. ЭММ, 2014 Т.50, №4, 94-111.

91. Ильинский Д.Г. Свойства линеек ссудо-сберегательных планов// Экономика и математические методы, 2016, Т. 52, № 2, С. 40-59.

92. Ильинский Д.Г. Динамическая модель ссудо-сберегательных программ ипотечного кредитования: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.13; [Место защиты: Центральный экономико-математический институт РАН] — Москва, 2017. — 104 с.